ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 143
edición quincenal
primera quincena mayo 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

Apuros financieros para la industria de alimentación

La deuda de Hacienda con este sector supera los 60.000 millones de pesetas

El cambio del tipo de IVA, que incide sobre los productos de alimentación y que ha supuesto la reducción de la tasa del 15 por ciento al tipo impositivo reducido del 6 por ciento y, en algunos casos, al superreducido del 3 por ciento, ocasiona un grave problema financiero en la industria alimentaria. El hecho de que la tasa fiscal sobre la fabricación de productos alimenticios sea superior *a los cobros por la venta* de estos mismos productos ha provocado un importante endeudamiento de Hacienda con el sector, que el pasado año ascendió a 60.000 millones de pesetas. El retraso de Hacienda en las devoluciones, la *deuda que mantienen las grandes* cadenas de distribución con este sector, que asciende a 800.000 millones de pesetas, y la fuerte atomización de la industria alimentaria son otros inconvenientes. Ante esta situación, la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB) ha ideado un plan estratégico destinado a resolver los problemas más acuciantes.

(Página 3)

Los cobros del IVA son inferiores a los pagos de fabricación de los alimentos

Las cifras del País Vasco, por fin completas

Alberto Sanz, protagonista directísimo del cambio de rumbo de la Dirección de Juego

Por vez primera la Consejería de Interior del Gobierno vasco ha elaborado un completo informe del automático en esta comunidad, especialmente relativo a las máquinas de tipo «B». La ocasión es aprovechada por «ER» para efectuar un somero recorrido sobre la actualidad sectorial en las tres provincias vascas.

(Páginas 10 y 11)

Madrid continúa en el ojo del huracán

Parecía existir un principio de acuerdo en medios sectoriales para frenar ciertas prácticas comerciales observadas en la Comunidad de Madrid. Las asociaciones empresariales han trasladado su inquietud a la Comisión Nacional del Juego (CNJ).

(Página 6)

El GREF estudia nuevas fórmulas tributarias

El Foro Europeo de Administraciones Reguladoras del Juego (GREF), reunido en Atenas a finales del pasado mes de abril, ha estudiado las posibilidades reales de establecer nuevos instrumentos respecto de la fiscalidad que actualmente soportan algunas modalidades de juegos en Europa, particularmente en casinos.

El GREF escuchó con preocupación la problemática abierta en los países del Este de Europa y la llegada de empresas occidentales.

(Página 18)

La Administración española estuvo representada por Francisco Cruz

Sumario

5 El lento proceso de reordenación de hostelería

6 Reducción publicitaria del ONLAE

8 Más control a quienes renunciaron a los módulos

15 Las ventas de ginebra, en franca recesión

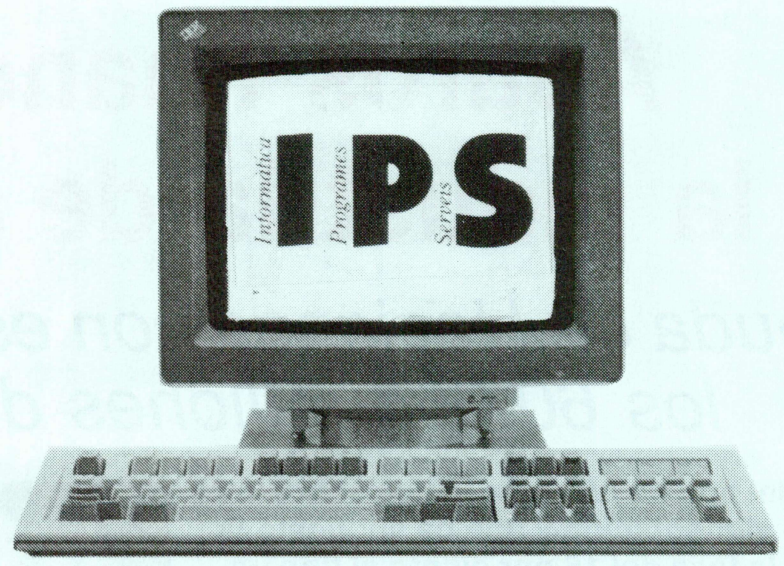
19 Anuncios Clasificados (sección gratuita)

Informàtica Programes IPS Serveis

c/. Girona, 96, 2.º, 1.ª
08009 Barcelona
Tel.: (93) 459 17 88
Fax: (93) 258 86 71

CONTINUAMOS MEJORANDO LAS SOLUCIONES PARA EL CONTROL DE SU EMPRESA OPERADORA

- **PROGRAMA GENERAL DE CONTROL PARA EMPRESAS OPERADORAS.**
- **PERMITE CONTROLAR 99 EMPRESAS.**
- **ENLACE CON CONTABILIDAD.**
- **TERMINALES PORTATILES DE CAPTURA DE DATOS.**
- **CONSTANTE ACTUALIZACION SEGUN NECESIDADES DEL SECTOR**



CARACTERISTICAS PRINCIPALES

— **DIFERENTES MODELOS**, A, B, infantiles, billares, dardos, etc.
— Máquinas, placas y establecimientos con gran información y ficha sin límite de datos y comentarios.
— **INSTALACION** de MAQUINAS y PLACAS DE VIDEO JUEGOS.
— Entrada de **RECAUDACIONES** con análisis de contadores, sus diferencias, % de premio de la máquina. Acumula dicha información durante toda la vida de la máquina. Listar, consultar y modificar cualquier recaudación.
— Control de **CANTIDADES RETENIDAS SOBRE LA RECAUDACION**.
— Control de **AVERIAS** por máquinas, modelos, mecánicos, establecimientos.
— **GASTOS** por MAQUINAS, compras, tasas, licencias, etc.
— Gastos por ESTABLECIMIENTOS.
— ALBARANES de recaudación con establecimientos y máquinas a recaudar.
— **FACTURACION** de los establecimientos y la empresa operadora. Libro registro facturas recibidas y emitidas. Facturación superior a 500.000 pts.
— **DOCUMENTOS OFICIALES**, tasas, licencias, boletines instalación, etc.
— **RECAUDACIONES** por MODELOS con totales, medias, gráficas.
— Recaudaciones por MAQUINAS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, medias, máquinas rentables, gráficas, ordenados de mayor a menor recaudación, etc. Vencimientos boletines de instalación.
— Recaudaciones por PLACAS, medias, ordenadas, por establecimientos, etc.
— Recaudaciones por ESTABLECIMIENTOS, entre fechas, diarios, semanales, mensuales, anuales, de rentabilidad, gráficas, ordenados, etc.
— **DIFERENCIA DE CONTADORES** por máquinas, fechas, establecimientos, etc.
— **RESUMENES GENERALES** de ingresos y gastos por máquinas, establecimientos, de la explotación.
— AMORTIZACION de las máquinas.
— Control de las **RECAUDACIONES HISTORICAS** de máquinas, placas, bares.
— AGENDA EMPRESARIAL y **CONTROL GENERAL DE INGRESOS Y GASTOS** varios.
— Control de **STOCKS y ALMACEN**.

Los nuevos tipos impositivos del IVA perjudican la industria alimentaria

La aprobación de la nueva ley del IVA, consecuencia de la armonización fiscal de los tipos impositivos y la incorporación de nuestra legislación a las disposiciones comunitarias, ha ocasionado graves problemas financieros a la industria alimentaria.

La abolición de las barreras fiscales y la supresión de los controles en las fronteras europeas a partir de enero de 1993 ha conllevado un ahorro fiscal de los productos alimenticios y de algunas actividades de hostelería y restauración. De este modo, el tipo impositivo del 15 por ciento ha pasado al tipo impositivo reducido del 6 por ciento y, en algunos casos, al tipo superreducido del 3 por ciento.

El hecho de que los cobros del IVA en la venta de productos resulten inferiores a los pagos del IVA sobre la fabricación ha provocado una deuda de Hacienda a la industria alimentaria.

«Al grave problema financiero por el que atraviesa nuestro sector, se añade el retraso de Hacienda en las devoluciones, que en 1992 representó un volumen de 60.000 millones de pesetas», afirma el presidente de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas y vicepresidente primero de la CEOE, Arturo Gil.

Los pagos de Hacienda, que se producen un año después de haberse generado la deuda, influyen negativamente en la aportación de capital circulante tan importante para la industria alimentaria, a pesar de que el artículo 115 de la ley del IVA expone que el sector tiene derecho a percibir el saldo a su favor al término de cada periodo de liquidación. La devolución será mensual para las empresas con una facturación superior a los 500 millones de pesetas y trimestral para las empresas con una facturación inferior.

El sector ha invertido casi un billón en modernización

«La industria alimentaria por procesos productivos requiere una financiación mayor que otros sectores de la economía. Bien por presentarse la materia prima en momentos puntuales en los que hay que comprar, como en el caso de la elaboración de conservas vegetales y de pescado, bien por los largos procesos de fabricación, como en el caso de la maduración de un queso, la elaboración de un jamón o la producción de un vino, las necesidades financieras de la industria alimentaria siempre han sido elevadas», comenta Arturo Gil.

Canales de distribución

Otro problema específico con el que se enfrenta el secto es la deuda de grandes cadenas de distribución con la industria alimentaria, que actualmente se cifra en 800.000 millones de pesetas.

La fuerte atomización de la industria alimentaria, excepto en el caso de la industria azucarera y cervecera, se plantea igualmente como otro gran inconveniente.

El carácter básico de la industria alimentaria en cualquier sociedad, tanto por el valor de su producción como el número de trabajadores que emplea, ha provocado por parte de la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB) un plan de medidas tendentes a mejorar la competitividad de la industria alimentaria española y la resolución de los problemas más acuciantes. Entre las mismas se incluye la inversión, en los últimos diez años, de casi un billón de pesetas en modernización.

Las industrias cárnicas, con un 41,2 por ciento; las industrias lácteas, con un 11,8 por ciento; el pan, la bollería, la pastelería y galletas, con un 9 por ciento; y los aceites y grasas, con casi un 8,7 por ciento, son los principales sectores productivos de la industria alimentaria.

El gasto alimenticio, que en los últimos años tiende a descender, se dirige principalmente a la compra de carnes y transformados, productos de la pesca, y leche y derivados.

Mientras que el mayor incremento del gasto alimentario corresponde a los zumos, bebidas alcohólicas, aguas minerales, gaseosas y refrescos, platos preparados, bollería, cervezas y productos de la pesca, las tasas de crecimiento negativo corresponden a las legumbres secas, arroz, azúcar, cafés y otras infusiones, aceitunas, frutos secos y aceites.●

Las veinte mayores en España

Empresa	País	Ventas (*)	Productos
Nestlé Aepa	Suiza	153.036	Multi-producto
Ebro Agrícolas	España	124.568	Azúcar y otros
Undever España	R. Unido-Holanda	122.853	Multi-producto
Agroimen	España-EE.UU.	96.077	Multi-producto
Danone	España-Francia	75.973	Lácteos
Grupo Elosúa	España-Italia	63.459	Aceites y grasas
Agropecuaria de G.	España	62.979	Piensos
Cargill España	EE.UU.	60.610	Aceites y grasas
Knorr Elorza	EE.UU.	58.134	Refrescos
C. Iberia de Nutrición	Holanda	56.700	Piensos
Schweppes	Reino Unido	55.000	Refrescos
Leche Pascual	España	55.000	Lácteos
Grupo Cruzcampo	Reino Unido	52.528	Cervezas
Grupo Pescanova	España	51.279	Congelados
Grupo Campofrío	España	48.453	Carnicos y Avic.
El Aguila	Holanda	46.459	Cervezas
G. Avícola Hubbard	España	45.000	Piensos
Grupo Pedro Domecq	España	43.808	Vinos y licores
Grupo Osborne	España	42.511	Vinos y licores
Grupo Koipe	Italia	41.384	Aceites y grasas

(*) Ventas en millones de pesetas
Fuente: Alimarket

ER

Planes estratégicos

Merece honores de portada los apuros financieros que atraviesa el sector de la industria de la alimentación debido a las cuentas pendientes de Hacienda. Enunciada esta problemática, enormemente llamativa es la respuesta que el conjunto de esta idustria ha evidenciado, acometiendo un plan estratégico que relance a medio plazo la capacidad financiera de este colectivo, en su inmensa mayoría de capital no exclusivamente hispano. Un plan estratégico que es precisamente una de las expectativas más ambiciosas que el conjunto del sector de hostelería desearía aplicar con el fin de acentuar la calidad en el servicio, objetivo primordial de esta actividad.

En esa iniciativa de calidad ocupa un porcentaje trascendente el programa de formación profesional en este sector. Un proyecto que cuenta con el compromiso de participación de Comunidades Autónomas e INEM. Globalmente la hostelería aspira a la consecución de medidas ventajosas que proyecten un personal altamente cualificado.

Materializar los objetivos, a través de un óptimo funcionamiento de la Administración, debe ser el paso siguiente que plasme las iniciativas contempladas en los conciertos establecidos entre las Administraciones competentes y la patronal.

ER — Hostelería Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.

Director en funciones:
Oscar Delgado
Redacción:
Edurne Romo
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Antonio Tirabasso Valiño
Suscripciones:
Roger Mantolán
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO
A "ER"/HOSTELERIA
LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE
EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.

Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm. - Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Plena confianza en el programa de reordenación sectorial de Hostelería

El turismo ha sido y es el bien más exportable de la industria y economía española. Un rol trascendente en su proyección corresponde a la hostelería que, por tal motivo, trata de homologarse mediante una reordenación que mejore y acondicione el aspecto de sus establecimientos.

Restauración y bares constituyen la principal área de actuación en ese proyecto de reestructuración sectorial. Comenzó en Catalunya, Baleares siguió su estela y ahora otras Comunidades Autónomas parecen comprender cuán oportuno puede resultar *«lavar la cara»* del local. En esa idea parecen andar la Comunidad Valenciana, Andalucía, Castilla-León y Extremadura.

Formación de personal

Los planes que reordenación sectorial que comenzaron en Catalunya y Baleares otorgaban gran importancia a la reforma del establecimiento, de manera que se consiguiera un mínimo nivel de adecuación en aspectos tan elementales como higiene o seguridad.

El caso de Catalunya resulta paradigmático en este sentido. Tal como adelantara «ER» en ediciones anteriores, apenas 3.000 cafeterías, bares y restaurantes adscritos a esta comunidad, sobre un total de 40.000, reunían las condiciones mínimas exigibles en estas materias.

Este dato ilustra la característica predominante en el resto de España. Sin embargo, las intenciones de reordenación en Baleares y Catalunya han chocado frontalmente con un factor añadido en los últimos dos años: la presión tributaria. La coincidencia de ambas variables ha repercutido en una ralentización, sino freno, a la intención de remodelar bares, cafeterías y restaurantes.

Al margen de la optimización de espacios, la hostelería española busca consolidar un marco de actuación estable que incluya una garantía de calidad en el servicio y de todo el sector, en general. De ahí que en los últimos años la Federación Española de Restauración (FER) haya destacado por impulsar el objetivo de formación de personal y formación de formadores.

El concierto FER-MEC favorece iniciativas conjuntas

El plan tripartito CEOE-Sindicatos-Administración se considera el procedimiento ideal a partir del cual llevar a cabo este proceso de reestructuración sectorial, pero igual importancia adquiere el convenio de colaboración vinculante entre la FER y el Ministerio de Educación y Ciencia en el desarrollo de iniciativas conjuntas dentro de ese proyecto de formación anteriormente señalado.

En este sentido ha alcanzado un elevado grado de laboriosidad la relación establecida a nivel de Comunidades Autónomas debido a la proximidad con el sector que presupone esta relación, o también con el Instituto Nacional de Empleo (INEM).

El objetivo final de esta relación quiere estar caracterizado por un espíritu de control, calidad y mejora de los establecimientos de hostelería.

La principal petición del estamento empresarial gira en torno a la necesaria optimización de la gestión administrativa. *«La burocracia es actualmente el principal impedimento que debemos superar, luego de cristalizar acuerdos con las respectivas instituciones»*, señalan fuentes de la FER.

Por otro lado, las negociaciones entre FER y SGAE por concertar un acuerdo sobre derechos de autor se encuentran pendientes de fijar fecha para el comienzo de las mismas. Provisionalmente rige el anterior convenio, aunque han surgido problemas en Cantabria y Asturias.●

Ambiciosa estrategia de Pepsi en España

La adquisición de Kas el pasado año ha resultado enormemente rentable para la multinacional Pepsi Cola, puesto que durante el mencionado ejercicio su volumen de ingresos ascendió a 5.000 millones, notablemente superiores a los 48 que había obtenidos un año antes.

Una vez adquirida la red Kas por 35.000 millones de pesetas, la compañía Pepsi distingue en España siete factorías de refrescos y dos de zumos. La más rentable sigue siendo de momento la instalada en Vitoria.

En perspectiva figura la presumible expansión por el área de Catalunya, luego que venza el acuerdo de franquicia que posee Schweppes en esta zona.

El presidente de Pepsi-Cola International, Christopher Sinclair, ha manifestado recientemente en una visita realizada a nuestro país, que España continúa siendo objetivo prioritario de la multinacional.

Muy probablemente deba contarse a corto plazo conl la introducción de nuevos productos, tales como «Pepsi Cristal» y «Pepsi Max».

Los directivos de Pepsi continuarán depositando la confianza en hostelería de productos como «Kasfruit dentro del segmento de zumos, «Kas» en el bitter y «Greip» como punta de lanza en mosto. Pero además piensa introducir nuevos elementos del sector de bebidas, que no sólo hagan referencia a refrescos.

La multinacional estadounidense distribuirá el agua mineral H2O

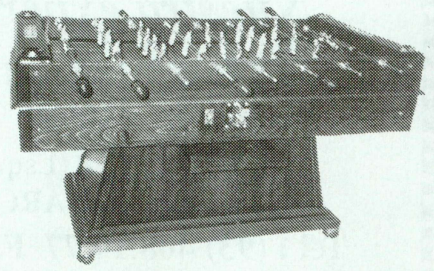
Una de las portaciones del grupo a corto plazo es la distribución de agua mineral que responde al nombre de H2O, y cuyo lanzamiento en el mercado estadounidense todavía es reciente.

Como es fácil comprobar la pugna Pepsi-Coke también tiene a España como eje de actuación, incluso en el terreno de la alimentación. ●

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES BARNIE

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

Santiago Varela, ingresado de urgencia

El subsecretario del Ministerio del Interior y actual presidente de la Comisión Nacional del Juego (CNJ), Santiago Varela Díaz, se encontraba ingresado en la unidad de vigilancia intensiva (UVI) de la clínica de la Concepción de Madrid a causa de un derrame cerebral, al cierre de la presente edición de «ER».

El hecho de que el subsecretario de Interior no perdiera el conocimiento hace concebir esperanzas a los médicos que lo atienden sobre las posibilidades de mejora, aunque no pensaban emitir juicio alguno hasta transcurridas las primeras 72 horas.

Santiago Varela sufrió el percance en la tarde-noche del domingo 2 de mayo.

Fuentes de Interior han indicado a esta redacción que, a pesar de lo repentino, esta circunstancia no causa ningún trastorno en el normal funcionamiento de la CNJ.

Santiago Varela conoció por vez primera al conjunto del automático durante la controvertida edición de FER'90

El cargo de subsecretario de Interior obliga a desarrollar una gran actividad coincidiendo con períodos electorales al quedar responsabilizado de gestionar la información procedente de cada una de las Juntas Electorales Provinciales.

Santiago Varela llegó al Ministerio del Interior coincidiendo con el nombramiento de José Luis Corcuera como titular de esta cartera. Poco después de su designación, Santiago Mendioroz ocupaba el cargo de jefe del Gabinete Técnico de la CNJ.

Desde «ER» deseamos la más inmediata y feliz recuperación del señor Varela. ●

Desciende la inversión publicitaria del ONLAE

El Gobierno no figura entre las entidades que mayores partidas destinaron a publicidad durante el año 1992, según el informe elaborado por la empresa de consulting en análisis de datos publicitarios, Nielsen/Repress. Fue precisamente la Administración central quien liderara en 1991 el *«ranking»* de inversiones publicitarias. En el ejercicio de 1991 el Gobierno destinó 10.383 millones de pesetas.

Entre las veinticinco empresas enumeradas en el ranking elaborado por Nielsen/Repress es el Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado (ONLAE) quien figura en el puesto 16 con una inversión de 4.332,1 millones de pesetas.

Esta cantidad revela una disminución respecto del anterior ejercicio, pues en aquél se convirtió en la entidad o empresa número 12 de este mismo ranking.

La televisión sigue siendo el medio escogido por el ONLAE

La televisión fue, una vez más, el medio de comunicación principalmente destinado por el ONLAE para llevar a cabo su campaña de difusión de las nuevas modalidades de juegos.●

Servicio al cliente, en hostelería

El servicio de mesa han formado parte del contenido temático

Treinta y cinco profesionales del sector de hostelería de la provincia de Cádiz han participado en un seminario sobre el servicio al cliente e imagen pública, clausurado recientemente en el parador El Corregidor, ubicado en la localidad de Arcos de la Frontera.

El correcto funcionamiento del bar y restaurante y las normas para el buen servicio de mesa, así como la relación del personal con el cliente, la comunicación para el desempeño con éxito en el puesto de trabajo, la disposición de mesas y cubiertos, y el tratamiento de las reclamaciones y quejas han sido algunos de los principales contenidos temáticos.

El seminario, que ha contado con la presencia de destacados profesionales del sector hostelero, debatió la política de promoción turística del Patronato Provincial de Turismo, que corrió a cargo del gerente de dicha entidad, Manuel Rocha, y las nociones de protocolo para la hostelería, por el director de Protocolo de la Junta de Andalucía, Antonio Sancho Mejías.

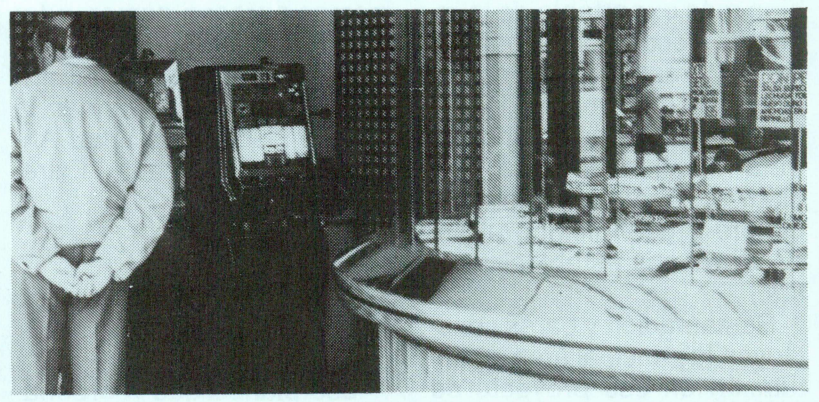
El abogado del departamento de Formación Profesional Ocupacional de la Junta de Andalucía, Antonio Sancho Mejías, disertó sobre la nueva ley de Procedimiento Administrativo.●

Madrid

Las *«innovadoras»* ofertas siguen impunes

La reacción a la denuncia efectuada por «ER» en ediciones anteriores respecto de las *«prácticas comerciales»* detectadas en la Comunidad de Madrid parecían haber entrado en una dirección óptima. Sin embargo, se trataba de un espejismo y determinada empresa operadora (no citaremos porque tampoco es cuestión de promocionarla aún más) continúa protagonizando sus increibles ofertas a establecimientos de hostelería localizados principalmente en el extraradio de la capital.

Las asociaciones empresariales representativas del automático en la Comunidad explicaron a «ER» con suficiencia en el número 137 el temor que despertaba una hipotética extensión de tales actitudes a otros ámbitos. Como los lectores recordarán una determinada firma operadora firmaba contratos que estipulaban la recepción por la operadora de 20.000 pesetas semanales del titular del local por instalar una máquina de tipo «B».



Ninguno de los actores implicados de la Comunidad de Madrid ha materializado solución consensuada al problema

Administración concienciada

La proliferación de *«prácticas comerciales»* ha creado la inquietud no sólo en medios sectoriales, sino también en la propia Administración. Recientemente el País Vasco adoptaba medidas conducentes a frenar las inclinaciones monopolísticas u oligopolísticas del sector, lo cual ha servido para confirmar que no se trata de rumores infundados.

Ha sido el propio Francisco Cruz De Castro, director general de la CNJ, quien ha expresado a esta redacción la preocupación que existe en este organismo por los acontecimientos que atraviesa el sector en la Comunidad de Madrid, así como el estudio de medidas que puedan en la medida de lo posible frenarlas.

¿Soluciones?

Las tres asociaciones empresariales han mantenido reuniones con la firma implicada, pero la resultante no ha sido satisfactoria. Todas ellas han recibido la confirmación de los tres principales fabricantes de máquinas recreativas conforme no han efectuado venta de sus modelos a la referida operadora. Incluso una de ellas llegó a convocar una reunión expresamente con las principales empresas que actúan en esta Comunidad para desmentir cualquier vinculación con la referida operadora.

La CNJ estudia las propuestas enviadas por las asociaciones

La reunión interempresarial madrileña y la celebrada con la empresa afectada no ha logrado solucionar el problema. Mientras las patronales del automático tratan de acercar una solución conjunta, la Asociación de Bares de Madrid continúa en una indefinición que no puede sino sorprender.

El vicepresidente de esta asociación, Juan Ramón Martínez Gago, señalaba a «ER» que se encontraba a la espera de la postura común que acuerde la junta directiva de este colectivo. Es decir, la misma respuesta que esta redacción obtuvo el pasado mes de enero.

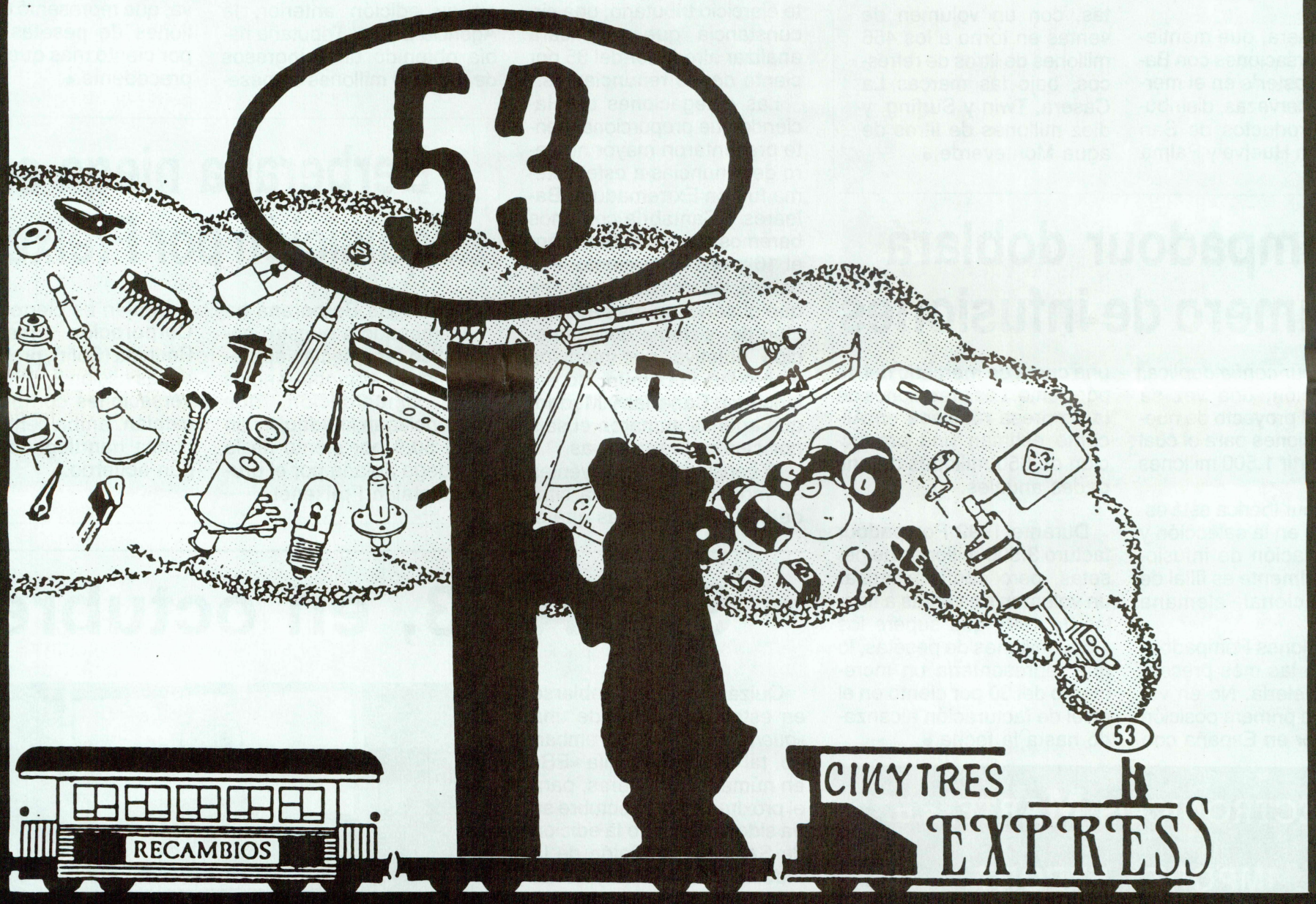
El colectivo empresarial del automático ha adoptado por separado algunas directrices. Quizás la más destacada se refiere a la petición a la CNJ de exigir al titular del establecimiento de hostelería la necesidad de que para tramitar la baja de la máquina de tipo «A» sea necesario el consentimiento de la empresa operadora. El hecho de que no precisara de este requisito creaba una situación de grave perjuicio en la actividad de la empresa operadora.

Esta petición está siendo considerada por el director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro.●

OPER-VIDEO
COMERCIAL ELECTRONICA
IMPORT - EXPORT PLACAS
PRIMERAS MARCAS EN "A", "B" y MAQUINAS ESPECIALES
SOLICITE NUESTRO LISTADO DE PLACAS
Consulte con profesionales antes de comprar.
¡¡ Financiación hasta 2 años !!
Nuestra experiencia es su mejor garantía.
Industria, 378 (Esquina Honduras)
08027 BARCELONA
Tel : (93) 408.14.77 Fax : (93) 408.17.46

CINYTRES

EL HIPER DEL RECREATIVO



- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- REGALOS

Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid

La Casera impulsa su distribución

La caída en las ventas de gaseosa ha llevado a La Casera, empresa destacada en los sectores de hostelería y restauración, ha impulsar su red de distribución en nuestro país.

Esta empresa, que firmó recientemente un acuerdo con la compañía francesa Pernord Ricard para comercializar la bebida Orangina en España, negocia con destacadas empresas cerveceras y vinícolas la distribución de sus productos.

La Casera, que mantiene conversaciones con Bavaria y Foster's en el mercado de cervezas, distribuye los productos de San Miguel en Huelva y Palma de Mallorca.

La facturación de la empresa, durante el periodo anterior, ha alcanzado los 33.000 millones de pesetas, con un volumen de ventas en torno a los 456 millones de litros de refrescos, bajo las marcas La Casera, Twin y Surfing, y diez millones de litros de agua Monteverde.●

La empresa comercializa Orangina de Pernord Ricard

La Agencia Tributaria comprobará a quienes renunciaron a módulos

La Agencia Tributaria piensa continuar su política de control entre todos aquellos empresarios que el pasado mes de enero renunciaron a aplicar la Estimación Objetiva. El objetivo que se esconde tras esta medida busca evitar el alto nivel de fraude detectado en el pasado ejercicio tributario durante la fase de implantación de módulos.

Las perspectivas de Hacienda estiman la realización de más de 10.000 comprobaciones a lo largo del presente ejercicio tributario, una circunstancia que significará analizar alrededor del 35 por ciento de los renunciantes.

Las delegaciones de Hacienda que proporcionalmente presentaron mayor número de renuncias a este sistema fueron Extremadura, Baleares y Cantabria con unos baremos que oscilaban entre el 16 y el 14 por ciento. Por contra, las tres delegaciones que observaron más aceptación del sistema de estimación objetiva por módulos fueron las de Comunidad Valenciana, Canarias y Madrid, que apenas sumaron el seis por ciento de renuncias.

El censo de contribuyentes en módulos alcanzó la cifra de 336.898, mientras que el número de renuncias solamente representó el 8,7 por ciento.

El operativo no afectará al régimen de Estimación Objetiva

Tal como avanzaba «ER» en su edición anterior, la Agencia Estatal Tributaria había obtenido unos ingresos de 115.000 millones de pesetas adicionales durante el ejercicio de 1991, como consecuencia de la actuación inspectora y de la labor de la Dirección General de Recaudación.

La deuda descubierta por este operativo sobre profesionales y empresarios ha representado asciende a 338.962 millones de pesetas, cerca del 40 por ciento por encima de lo obtenido en el ejercicio precedente.

La mayor parte de la recaudación adicional fue resultado de la recaudación ejecutiva, que representó 62.187 millones de pesetas, un 23,6 por ciento más que en el año precedente.●

Pompadour doblará *el número de infusiones*

Pompadour confía duplicar su producción, una vez se consolide el proyecto de nuevas instalaciones para el cual piensa invertir 1.500 millones de pesetas.

Pompadour Ibérica está especializada en la selección y comercialización de infusiones y actualmente es filial de la multinacional alemana Teekane.

Las infusiones Pompadour son una de las más presentes en hostelería. No en vano, ocupa la primera posición en su sector en España con una cuota de mercado del 40 por ciento. Las previsiones de la empresa radicada en Alicante estiman una producción de 650 millones de unidades anuales.

Durante 1992 Pompadour facturó 3.500 millones de pesetas, pero confía alcanzar un volumen de ventas a finales de 1994 que supere los 4.500 millones de pesetas, lo que representaría un incremento del 30 por ciento en el nivel de facturación alcanzado hasta la fecha.●

Berberana niega su adquisición por Freixenet

Bodegas Berberana ha desmentido a nuestro periódico las noticias aparecidas en algunos medios de comunicación, que anunciaban la adquisición del 50,8 por ciento de la bodega riojana por el grupo catalán Freixenet.

Si bien es cierto que la Corporación Financiera Reunida (Cofir), propietaria de las acciones, inició conversaciones con el grupo catalán, ambas empresas nunca han llegado a ningún acuerdo.●

SADA'93, en octubre

Quizás no pueda hablarse en estos momentos de una *«guerra de ferias»*. Sin embargo, tal como presumía «ER» en números anteriores, para el próximo mes de octubre se ha sido convocado la edición de SADA'93, el Salón de la Industria Recreativa y de las Máquinas Accionadas por Monedas en Barcelona.

Barcelona, la sede del 21 a 23 de octubre

El escenario elegido por la organización ha sido el Palacio de Victoria Eugenia, un recinto que ya ha sido testigo de anteriores ediciones de la Feria Española del Recreativo (FER).

Las fechas elegidas han sido del 20 al 21 de octubre. INTERALIA continúa responsabilizándose de la organización, al igual que ocurriera con FER.

Una imagen retrospectiva de SADA con un jovencísimo Juan Lao

SADA retoma el nombre de ediciones anteriores, que vinculan con la prehistoria del sector del recreativo. En 1980 INTERALIA organizaba en España el Salón de la Industria Recreativa. Inicialmente fue denominado EXPOJUEGO, celebrándose en la localidad barcelonesa de Castelldefels. Los dos años siguientes, con el nombre de SADA tuvo lugar en Torremolinos. En 1984 y 1985 SADA se trasladó a Barcelona, aunque en 1986, fruto de la relación establecida con FACOMARE, pasa a denominarse FER.

Apenas transcurridos quince días de la convocatoria oficial de SADA, todavía es difícil saber cuál será la respuesta de FACOMARE, así como del resto de asociaciones empresariales del automático en una posible participación oficial en la organización del evento.●

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

HI ROLLER

+PLUS

- CARACTERISTICAS -

- Plan de ganancias de Exito Contrastado.
- Tres Vias para conseguir "BOLSA" (Alto-Bajo y Columnas).
- Tres "RODILLOS" con juego de AVANCES.
- Nuevo Juego Auxiliar de "NUMERO " de Gran Impacto.
- Juego auxiliar de "ALTO-BAJO" (HI-LO) consiguiéndose el máximo Premio de "BOLSA".
- Nuevo Juego de "SUPER STOP".
- Dos Hopper-Pagadores para 25 (monedas antiguas y nuevas) y 100 pesetas.
- Monedero y Separador Electrónico Multimoneda de 25, 50, 100, 200 y 500 pesetas. (incluidas las nuevas monedas).
- Modalidades de Juego ajustables por SWITCH.
- HARDWARE de Tecnología Punta desarrollada por SEGA, S.A. de total garantía.
- Nuevo Display de cinco digitos.
- Control Contable por Contadores y por C.P.U. para evitar errores y robos.
- Mueble de Diseño y Marcos con Perfiles y Pulsadores de Gran Calidad.

Peso: 110 Kgs.
Alto: 174 cm.
Ancho: 57 cm.
Fondo: 55 cm.

SONIC

Siempre en Vanguardia:

Sega, S.A.

PARLA (MADRID)

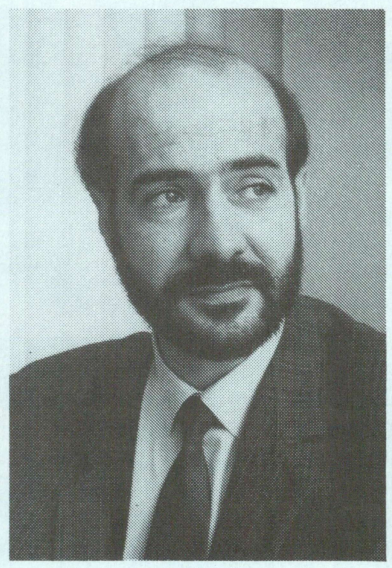
El paso de las *«cavernas»* a la *«guerra de las galaxias»* sólo exigía responsabilidad

La poderosa apuesta informática de la Dirección de Juego revalida la importancia sectorial en el País Vasco

Alberto Sanz tiene razones poderosas para estar contento. La Consejería de Interior del Gobierno vasco ha apostado firmemente por revalorizar la Dirección de Juego y Espectáculos que el dirige, otrora ciertamente en precario.

La etapa de José Joaquín Portuondo al frente de este departamento estuvo caracterizada por una gestión escasamente homologable con las directrices que atañen a un cargo de elevada responsabilidad administrativa y política como era el caso. No fue en absoluto extraño que el final de su ejercicio en el cargo se viera salpicado con multitud de denuncias y escándalos que esperan dictamen definitivo de la justicia ordinaria. Ciertamente lo había puesto muy fácil.

Sin embargo, la Consejería de Interior tomó el toro por los cuernos y se juramentó en otorgar a esta materia la trascendencia económica, política y social que verdaderamente requiere. Para afrontar con garantías este complejo proceso de readaptación se contó con una persona de confianza proveniente de las áreas de formación de la Ertzaintza o policía autonómica, a quien se le concedió vía libre para ejecutar medidas de urgencia.



El antes y después en el País Vasco: José Joaquín Portuondo y Alberto Sanz

En tiempo récord

La labor desempeñada por Alberto Sanz ha estado presidida por la celeridad en prácticamente todas sus actuaciones: cumplimentó en tiempo record el Libro Blanco del Juego a instancias del Tribunal Vasco de Cuentas; encardinó el proyecto de Ley de Juego que en casi dos lustros Portuondo no había tenido *«oportunidad»* de elaborar; agilizó el proceso de descentralización administrativa y modeló definitivamente el Consejo Vasco de Juego, órgano que periódicamente reúne a Administración y empresariado con el fin de informar sobre futuras actuaciones en el sector.

Sin embargo, la guinda de esta meteórica gestión se corresponde con el sistema de informatización aplicado a todos los documentos y datos pertenecientes a la Dirección de Juego. Una red de soporte informático enormemente sofisticada que aprovecha las más modernas tecnologías, entre ellas la fibra óptica, y que ha significado la grabación de 900.000 datos y 100.000 documentos que constituyen el archivo administrativo de la Dirección de Juego.

Conectar la red informática con la Brigada de Juego, próximo objetivo

Gracias a esta nueva tecnología informática la pulsación de apenas cuatro dígitos permiten acceder al archivo y subarchivos correspondientes de permiso de explotación, empresa operadora, número de registro...

Buena prueba de la envergadura de la iniciativa es que la Administración tiene la posibilidad de conocer en todo momento cuál es el estado real de la máquina desde cualquiera de las delegaciones provinciales al encontrarse interconectadas con la sede en Lacua.

El consejero de Interior, Juan María Atutxa, adelantó en su comparecencia del 21 de abril que las aportaciones tecnológicas realizadas en este departamento ya han reclamado el interés de otras Comunidades Autónomas, así como de otros departamentos del propio Gobierno vasco.

Precisamente la inmediata actuación del departamento en este terreno sería vincular esta capacidad operativa informática con la Brigada de Juego de la Ertzaintza.

Un amplio y complejo proceso de informatización realizado en apenas nueve meses, luego del compromiso que el consejero alcanzó ante el Parlamento de Vitoria en junio de 1992 que se ha podido llevar a puerto, gracias a la labor de cooperación y coordinación desarrollada por el propio estamento operador. Alberto Sanz ha sido el primero reconocer que *«sin la eficacia y capacidad demostrada por la Confederación de Empresarios Operadores del País Vasco (entidad que agrupa a los tres territorios históricos) hubiera sido francamente difícil cumplir con los plazos previstos»*.

Curiosamente la acción administrativa ha tenido lugar cuando la Dirección de Juego todavía se encuentra en fase de adaptación y acomodación a sus nuevas instalaciones.

Profesionalidad

Tal como adelantaba «ER» en su edición anterior, Atutxa reivindicaba para el automático la mayoría de edad empresarial, es decir, recalcaba la consideración de profesionalidad que merecen las empresas implicadas.

Recaudación fiscal

Bingos (*)

	ALAVA	VIZCAYA	GUIPUZCOA
1990	609'8	2.987'5	1.716'7
1991	882'9	3.340	1.728
1992	897'6	3.439	1.896

Máquinas «B» (*)

1990	672.000	2.981.000	1.991.000
1991	---	---	---
1992	815.500	3.731.600	1.965.000

(*) cifras en miles de millones de pesetas

Fuente: Dirección Juego

Causas y número de Bajas

	ALAVA	%	VIZCAYA	%	GUIPUZCOA	%
Alta	1.386	85,1	6.827	84,5	3.394	74,9
Baja temporal	243	14,9	1.250	15,5	1.135	25,1
Bajas						
— No presenta documentación	9		353		67	
— Doc. incompleta empresa operadora	155		69		0	
— Doc. incompleta permiso	38		155		0	
— Baja voluntaria	91		242		90	

Fuente: Dirección de Juego Gobierno Vasco

Incidir en este aspecto era uno de los objetivos marcados por la Dirección de Juego al observar que un amplio número de empresas rayaban en la consideración de *«familiar»*.

Las medidas de la Administración no impiden preservar la atomización empresarial

Curiosamente la atomización empresarial no se ha visto seriamente vulnerada, si se toma como referencia el hecho de que el 72 por ciento de las empresas censadas (362) tras la aplicación del Decreto, cuentan con un número de máquinas que oscila entre las 1 y 25, el mismo segmento que antes de entrar en vigor la medida administrativa predominaba.

Una de las máximas que fijaba el nuevo Decreto se refería al cumplimiento en la presentación de documentación ya formalización de avales, entre otras. Finalizado el proceso, 429 empresas no habían presentado la documentación requerida y 423 habían optado por tramitar la baja directamente.

En cualquier caso, el 80 por ciento de las empresas canceladas trabajaban con cinco o menos permisos.

La aplicación del Decreto ha permitido conocer asimismo de manera precisa y exacta los datos del estado real del sector de máquinas de tipo «B», tanto su titularidad como su localización.

De esta forma, han desaprecido 16 empresas y 293 permisos en Alava. En Vizcaya han sido 11 firmas y 819 licencias. Mientras que Guipúzcoa destaca la disminución de 15 empresas y 157 permisos.

El proceso ha incrementado la dimensión media de las empresas que pasa de 23 a 27 permisos de promedio. Desde el punto de vista provincial, sólo en Vizcaya se distinguen empresas en las seis clasificaciones de dimensión arbitradas por la Dirección de Juego en función de la cantidad de permisos.

En Alava no se aprecian empresas con más de 100 permisos. Y en Vizcaya una sola supera los 500, dos se colocan entre 250 y 500 y, por último, ocho tienen entre 101 y 250 permisos.

La próxima entrada en vigor de la disposición incluida en la Ley del Juego, que establecía la posibilidad de incluir en el establecimiento de hostelería una sola máquina «B» podría comenzar a modificar el esquema extraído de la reciente reordenación.

La vertebración del sector del automático en el País Vasco coincide coyunturalmente con el enfrentamiento entre sector y Administración por mor de la aplicación del recargo sobre la tasa, fijado en el 20 por ciento.

Tal como adelantaba «ER» en ediciones anteriores, las operadoras formalizaron ante las Haciendas Forales el impreso de autoliquidación cero, pues la ley que fijaba el *recargo era recurrida por el* colectivo empresarial.

Las Haciendas Forales se consideran competentes para gestionar y cobrar el recargo sobre la tasa.

El director de Juego, Alberto Sanz, que no dispone de competencias en este terreno, ha reiterado en diferentes oportunidades que el informe trasladado al Consejo Vasco de Juego no consideraba oportuna en la actual coyuntura la aplicación de un recargo de este tipo.•

Evolución sectorial

	Antes	%	Después (*)	%
1 a 25	510	77	362	72
26 al 50	76	11	71	14
51 al 100	48	7,3	46	9,2
101 a 250	24	3,6	15	3
251 a 500	3	0,4	3	0,6
Más de 500	1	0,1	1	0,2

(*) Existen además 22 empresas que carecen de permisos

Fuente: Dirección de Juego

	Antes	Después	Diferencia
ALAVA			
Empresas Operadoras	98	82	-16
Permisos	1.922	1.629	-293
VIZCAYA			
Empresas Operadoras	427	316	-111
Permisos	8.896	8.077	-819
GUIPUZCOA			
Empresas Operadoras	137	122	-15
Permisos	4.686	4.529	-157

Fuente: Dirección de Juego

Hostelería, contra la competencia desleal

Las sociedades gastronómicas, una particularidad vasca, pero ¿debe regirse por otros cánones tributarios?

La clase empresarial de la hostelería vasca mantiene su crítica hacia la que consideran *«competencia desleal»* practicada por otros locales como sociedades gastronómicas, siudrerías o locales de partidos políticos.

Las asociaciones de hostelería del País Vasco acusan el hecho de que muchos de los establecimientos citados incumplan las normativas previstas, entre ellas la tenencia de licencia fiscal o el pago de la contribución. Una actitud que representantes de las tres provincias coinciden en destacar como competencia deslelal frente a la labor desempeñada por los locales de hostelería.

Representantes de la patronal hostelera expresan su deseo por que las autoridades autonómicas y municipales se conciencien de la necesidad de atenerse a las normas, de forma que se logre la uniformidad en ese terreno.

Reiteradamente han manifestado su intención por acudir ante el Defensor del pueblo vaso o Ararteko.

El estamento empresarial de hostelería insiste en el hecho de no postular la desaparición de tales centros, sino en la perentoriedad de ajustarse a la legalidad que deben afrontar el resto de empresarios.•

DATAMAT, S. A.

IMPORT - EXPORT

ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

El pollo, comida rápida en crecimiento

A pesar de que las hamburguesas siguen liderando el mercado del Fast Food, la pizza, el pollo asado y las variedades mexicanas destacan como las comidas de mayor crecimiento en este mercado.

El pollo ha experimentado un importante ascenso en su consumo. Una de las razones que explica este fenómeno son las connotaciones 'saludable' y de 'buen manjar', que subconscientemente tiene el pollo como comida.

Sintomáticamente, en Estados Unidos y Reino Unido, los dos mercados mayores del mundo de Fast Food, el pollo se ha convertido en uno de los productos en alza, cuando la ola de la comida natural está en su mayor apogeo.

Además, el pollo, ya sea entero o troceado, es el producto estrella, para alcanzar la diversidad en la gama de productos presentados en el mercado de las cómidas rápidas. El fin que se persigue es satisfacer la demanda del consumidor, cuyos gustos están evolucionando muy rápidamente.

En España también están introduciéndose estas tendencias y por este motivo a todos los empresarios relacionados con la producción, elaboración y distribución de esta comida les espera un futuro muy prometedor. Cocinas Rogil, fabricante de aparatos para hostelería, ha presentado sus nuevos asadores.

Los asadores de esta empresa madrileña no desprenden calor y su estructura aprovecha el mínimo espacio. En un tiempo máximo de 45 o 60 minutos el pollo está asado, por eso si el dueño de un negocio vende más de 100 pollos cada día, amortiza en muy poco tiempo la inversión efectuada, dado el mínimo consumo de estos asadores.

Eliminación de desechos en un mínimo espacio

La industria de evacuación de desechos en Europa se valora en aproximadamente mil billones de pesetas por año y, como consecuencia de la filosofía de no reutilizar nada, aumenta de forma muy rápida.

La solución al problema de la inmensa cantidad de desechos que se crea es evacuarlos de la forma más eficaz posible, utilizando el mínimo espacio. Precisamente, la necesidad de compactación de la basura, eliminando el aire (que asciende a un 70 por ciento del volumen) ha llevado a la empresa Movilfrit a fabricar la serie «Mess-Press», unos compactadores que, debido a su reducido tamaño, se pueden instalar en la misma zona en donde se generan los desechos y en donde el espacio está muy limitado.

Esta serie, ideal para grandes ususarios, está fabricada en acero inoxidable Aisi 304 de 1,5 mm. La cámara de compactación está totalmente revestida de acero inoxidable y la parte superior, donde se ubican el grupo hidráulico y los componentes eléctricos de la compactadora, está completamente sellada.

Los líquidos no presentan ningún tipo de problema, ya que se absorben con la mezcla de basura (cartones, embalaje, restos de comida, etc).

Máquina registradora para hostelería

Los establecimientos de hostelería necesitan máquinas inteligentes que proporcionen la ayuda a los usuarios para llevar bien los negocios. Uno de los aparatos indispensables para realizar las labores en hoteles, restaurantes y cafeterías, es la máquina registradora.

En esta ocasión presentamos la máquina registradora modelo ET-1420 que ofrece la firma Elco-Data. Esta máquina contiene 40 departamentos o familias. El café se constituye como una familia y dentro de esta familia están incluidas sus variedades (con leche, cortado, carajillo, capuccino, suizo, americano).

Con la creación de todas estas familias se facilita considerablemente la labor de las personas que están a cargo de las máquinas registradoras.

La registradora ET-1420 puede llevar 450 códigos y una ampliación de check-track (memoria de todas las mesas), pudiendo constatar hasta 64 mesas o saldos.

El aparato, con distintas ampliaciones, puede llegar a controlar hasta 4.000 artículos con los que se esté trabajando. Si se conecta la máquina registradora a un ordenador, con el programa desarrollado por Elco-Data puede llevar totalmente la gestión y un perfecto control de los stocks.

La hostelería admite la subdivisión de artículos. Por el ejemplo, cuando se trata de un plato combinado realiza un desglose de las piezas del plato servido.

Opcionalmente, la máquina registradora de Elco-Data también puede llevar un aparato factura (slip printer) que dará al usuario la referencia de cada artículo, incluyendo un desglose específico del IVA.

Otra de las opciones que presenta la máquina es la impresora de cocina. La gran ventaja de instalar una impresora en cocina es que los pedidos van directamente a cocina.

Un caso distinto es el uso de esta máquina registradora en supermercados y comercios, en los que entonces se incluye una pistola scanner para controlar el código de barras de cada producto y agilizar el trabajo.

Cucuruchos al momento

Tomlinson Inudustries, en su empeño por renovar constantemente su oferta de productos, para lo que cuenta con la más avanzada tecnología, ha presentado un innovador y versátil dispensador de cucuruchos de helado, el Simpli-Fex.

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

Este dispensador cuenta con un orificio flexible que dispone de varias medidas para la cómoda adaptación de los conos, evitando así cualquier rotura o desgaste del aparato. El Simpli-Flex es totalmente autoajustable para asegurar el suministro exclusivamente de un servicio cada vez.

Los conos se mantienen en perfecto estado durante mucho tiempo, gracias a un especial sistema que los protege de la contaminación y la humedad.

El nuevo dispensador Simpli-Flex se ha realizado conforme a los más estrictos controles sanitarios. Está fabricado en Alemania con materiales totalmente acreditados y puede ser desmontado sin necesidad de herramientas especiales, con lo que se hace extremadamente fácil su limpieza y mantenimiento.

Los Simpli-Flex están disponibles en un resistente acabado en acero inoxidable o en plástico duro. Este sistema, que ofrece una amplia gama de accesorios montables, incluye toda una serie de complementos de ferretería que permiten su fácil instalación.

Un manantial de agua fresca

La empresa barcelonesa Riverfred, dedicada a la fabricación y representación de diversas máquinas de distribución automática, ha presentado la expendedora de botellas de agua modelo RV-91, que suministra botellas en envases de plástico de 1,5 litros.

Una alta y moderna tecnología, unida a la sencillez de su manejo, convierten a la RV-91 en una interesante oferta dentro del mercado del vending.

Esta máquina, de gran capacidad y atractiva estética, es ideal para instalar en muchos establecimientos colectivos.

La RV-91, que tiene una autonomía de carga de 98 botellas, funciona automáticamente. Su armazón está formado por un mueble tratado con chapa anticorrosión, que asegura una larga duración de la máquina y una perfecta conservación de los productos que se encuentran en su interior.

El mantenimiento de los artículos también lo garantiza el grupo frío de que dispone de 3/8 CV., el refrigerado freón R-12, y un termostato de temperatura regulable.

Riverfred ofrece diversos elementos opcionales para este diseño, como un protector para el exterior, un monedero o ruedas para su desplazamiento.

Puerta de madera resistente al fuego

Las maderas y los materiales escogidos por la firma Punisa para fabricar la «Blocpuerta» hacen que ésta resista al fuego durante un tiempo que está determinado según el modelo. En este sentido, hay muchas opciones para elegir: de simple o doble hoja, con o sin mirilla, o con marco de madera o metálico.

En cualquier caso, en las pruebas realizadas en laboratorios europeos se ha demostrado que las puertas de una sola hoja, en los modelos 30 y 60, tienen una resistencia al fuego de unos 60 minutos.

Realizadas en varios tamaños, las mirillas de este tipo de puertas corta-fuegos aumentan su oposición ante el fuego. El vidrio está sujeto entre dos marcos de madera roja tropical, cuyos cantos interiores llevan unas juntas anti-inflamables.

Croissants, en un momento

Croissants calientes, recién hechos, suaves y crujientes pueden salir de su local con la máquina CD 1600 de Teckno-Matic, S.R.L.

Este es el procedimiento para la producción con esta máquina: primero la pasta se lamina con un espesor mayor del deseado, lo que representa un ahorro de mano de obra. El rollo de pasta se coloca a la entrada de la máquina y luego un dispositivo automático regula el espesor de la pasta, mediante unos cilindros calibradores, consiguiendo de este modo un peso igual en todos los croissants. Los cilindros calibradores tienen igualmente la misión de soldar e igualar la cola de la lámina que está en la máquina y el principio de la siguiente lámina.

El corte de los triángulos para los croissants se realiza en dos tiempos, obteniendo las siguientes ventajas: los triángulos no se pegan al troquel del corte, no se necesita espolvorear harina ni que el operario vigile la salida. Además la CD 1600 es regulable, pudiendo dar a las piezas más o menos vueltas, consiguiendo de este modo cualquier tipo de croissants, cuernitos, medias lunas, sacramentos, chuchos y muchos otros.

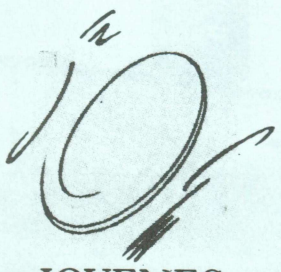
Jóvenes Restauradores, ahora en España

La Asociación de Jóvenes Restauradores de España, una iniciativa ya presente en Alemania, Bélgica, Francia, Gran Bretaña, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Suiza, se ha constituido ahora en nuestro país.

La Asociación preserva la cocina popular europea

Este tipo de asociaciones han adquirido un gran prestigio en los países donde operan, pues a las mismas sólo pueden pertenecer aquellos empresarios de restauración que, teniendo menos de cuarenta años, estén bien calificados.

Las principales metas de Jóvenes Restauradores de Europa consisten en buscar permanentemente los medios para servir mejor a la sociedad y preservar sus propias cocinas populares como parte importante del patrimonio cultural europeo.



A tal efecto, se promueven reuniones nacionales e internacionales, cursillos de perfeccionamiento, intercambios y otras actividades, que servirán para mejorar los vínculos de amistad convenientes para el cumplimiento de los objetivos.

A finales de junio próximo, se celebrará en Madrid una Asamblea de los presidentes europeos, en la que se tratarán «Las Bases de la Restauración Europea» y «El Arte de Recibir en el Restaurante Europeo».•

Idiazábal, un queso de calidad

Las empresas acogidas a la Denominación Queso de Idiazábal, ubicadas en el País Vasco y en el norte de Navarra, han alcanzado unas ventas de 896.000 kilos de queso, de los cuales la mayor parte se han destinado al mercado interior.

Por su parte, las exportaciones de Queso de Idiázabal han ascendido a casi 18.000 kilos.

El Queso Idiazábal, considerado uno de los mejores productos del patrimonio culinario europeo, presenta una corteza cerrada, lisa, cerosa, sin moho, de color beige amarillento para los quesos sin ahumar y ocre amarronado a caldera para los ahumados.

El interior, compacto y sin ojos, tiene una pasta de color beige a amarillo pálido, con los bordes amarronados en los quesos ahumados.

Las ventas de este producto han ascendido a 896.000 kilos

El sabor es pronunciado y fuerte, ligeramente picante y agrio, muy mantecoso y consistente en su degustación, con un fondo persistente de queso de oveja.

El ahumado es algo más seco y fuerte, con un aroma muy agradable y perfumado.•

Las industrias fomentan el jamón de Teruel

Las industrias y ganaderías porcinas de Teruel han anunciado un ambicioso proyecto para la creación de una sociedad

El sector porcino de esta región invertirá 13.000 millones

que integre al sector de la provincia.

Este nuevo proyecto, que se incluye dentro del Plan Especial para Teruel, tiene como principal objetivo crear una sólida infraestructura del sector porcino.

La operación representará la considerable inversión de 13.000 millones de pesetas.

Asimismo, la nueva sociedad pretende fomentar la homologación, tanto industrial como comercial, de los productos porcinos de Teruel y apoyar la investigación en el sector cárnico.•

Retroceso en las ventas de Numesa Boffard

La empresa Numesa Boffard, que ha registrado una facturación de 1.325 millones de pesetas, ha experimentado un descenso en el beneficio de un 81 por ciento, durante el último ejercicio de 1992.

Numesa Boffard produce quesos de leche pura de oveja «Curado», «Semi Añejo» y «Añejo», y quesos de mezcla «Artesano» y «Pasteurizado».

La empresa vallisoletana tuvo su origen, cuando Claudio Napoleón Boffard instaló una fábrica en la localidad de Reinosa en 1880.

Dos años más tarde, se concede a esta marca el título de *«Proveedor de la Real Casa»*, que le autorizaba a ostentar en las etiquetas, papel de carta y facturas el escudo de la Real Casa de Alfonso XII.•

La empresa ha disminuido su beneficio un 81%

Hero prevé grandes inversiones

Hero España, empresa destacada en la elaboración de mermeladas y conservas vegetales, tiene previsto invertir para 1993 alrededor de 1.110 millones de pesetas, según han informado a nuestro periódico responsables de la firma.

La empresa conservera, ubicada en la localidad murciana de Alcantarilla, ha registrado una facturación neta de 15.246 millones de pesetas, durante el ejercicio anterior.

Las exportaciones de Hero España representan

Las exportaciones han representado el 5% de la facturación

tan sólo el 5 por ciento del total facturado, con 780 millones de pesetas.•

Favorable rendimiento de Sánchez Romero Carvajal

Sánchez Romero Carvajal, dedicada a la elaboración de jamón y embutidos serranos, ha alcanzado una facturación de 1.760 millones de pesetas en 1992, que representan un

La empresa está participada en casi un 70% por Osborne

considerable incremento en el beneficio de la empresa del 49 por ciento, con 392 millones de pesetas.

La empresa, participada en casi un 69 por ciento por el grupo Osborne, comercializa *lomo de cerdo ibérico*, morcón, chorizo, morcilla *serrana*, y platos preparados, tales como paté de hígado de cerdo ibérico y cocido serrano andaluz elaborado según una antigua receta tradicional.

El jamón de Sánchez Romero Carvajal ha sido curado en secaderos y bodegas de 18 a 30 meses.

Esta factoría, fundada por Rafael Sánchez Romero en el año 1879, fue la primera industria chacinera en el reconocido pueblo de Jabugo.•

Expertos de la OTAN elogian a Alcorsa

Un grupo de la OTAN experto en Higiene y Tecnología de los Alimentos ha visitado Alcorsa, empresa del grupo Campofrío especializada en la elaboración de productos cárnicos destinados al sector de hostelería y colectividades, con el objetivo de conocer las instalaciones dedicadas a la elaboración de estos productos.

Los visitantes, cuyas principales actividades son la inspección y control de los alimentos destinados a las Fuerzas Armadas y la inspección de las industrias que suministran productos alimenticios de uso directo a este mismo cuerpo, elogiaron tanto el elevado nivel tecnológico, como el concepto de higiene, productividad y calidad de la planta de Campofrío.

La empresa destina sus productos a colectividades

El grupo Campofrío es una de las veinte mayores empresas del sector de alimentación y bebidas en España, con unas ventas de 48.453 millones de pesetas.•

Premiado el «Main Tinto» de Madrid

El vino elaborado bajo la Denominación de Origen Vinos de Madrid, «Main Tinto 89», de Bodegas Orusco, ubicada en la localidad de Valdilecha, ha sido galardonado con la Medalla de Oro por el Comité de Gastronomía Siglo XX, encargado de la selección de la lista oficial de los 100 Mejores Vinos de España.

Este vino de crianza madrileño, que apareció en el mercado el pasado año, ha sido escogido, recientemente, como uno de los mejores vinos de España por un prestigioso Club gastronómico.

La calidad que los vinos de Madrid vienen constatando en los últimos años ha sido reconocida en múltiples ocasiones, con motivo de la Cata de Vinos Jóvenes de la Unión Española de Catadores y en la Cata Nacional de Vinos de Castilla y León.●

Optimo resultado de Bodegas Montecillo

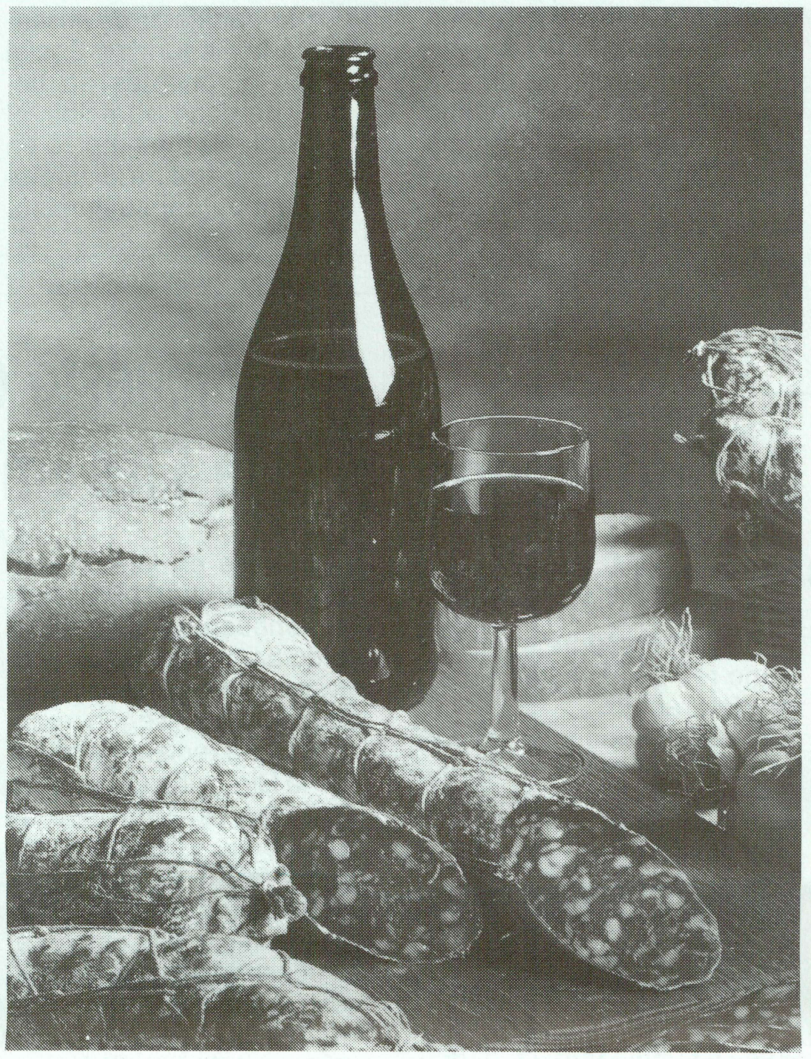
Bodegas Montecillo, ubicada en la localidad riojana de Fuenmayor, ha alcanzado una facturación el pasado año de 1.343 millones de pesetas, que representa un beneficio neto para la empresa de 142 millones de pesetas.

La empresa riojana ha facturado 1.343 millones

Estas cifras suponen un incremento del 45 por ciento, en relación a los resultados del año anterior.

Bodegas Montecillo, dependiente en su totalidad del grupo Osborne, comercializa el vino elaborado con las marcas «Viña Cumbrero Tinto», «Viña Monty», «Gran Reserva de Bodegas Montecillo», «Viña Cumbrero Blanco» y «Montecillo Rosado».●

Los vinos de Rioja aumentan sus ventas



El mayor incremento ha correspondido al vino reserva, que representa un 8 por ciento

Las bodegas acogidas a la *Denominación* de Origen Rioja han incrementado su volumen de ventas un 15,35 por ciento, con 1.488.605 hectólitros, durante el pasado ejercicio de 1992, según han afirmado a nuestro periódico responsables del correspondiente Consejo Regulador.

El vino embotellado representa el nivel más alto de comercialización, con un 97 por ciento del total.

El vino a granel, que ha experimentado un considerable descenso en sus ventas, ha supuesto el 3 por ciento restante.

En líneas generales, el mayor incremento ha correspondido al vino reserva, que representa el 8 por ciento del total comercializado. Por su parte, el vino sin crianza ha supuesto el 60 por ciento, el vino crianza el 32 por ciento, y el vino gran reserva tan sólo el 3.

El embotellado representa el 97% de la comercialización

Exportaciones

Las exportaciones de los vinos riojanos, que se han incrementado un 22 por ciento con 342.930 hectólitros, representan el 23 por ciento del volumen de ventas.

En el mercado exterior, el vino reserva ha sido el más exportado, con un 27,7 por ciento, seguido del vino crianza, con un 20,3 por ciento, y el vino gran reserva, con un 17,3 por ciento.

El mercado interior ha registrado un volumen de ventas de 1.145.675 hectólitros, que equivale al 67 por ciento de la comercialización.

El vino tinto, con 871.947 hectólitros, ha sido el más vendido en el mercado nacional, seguido del rosado y del blanco.●

Las ventas de ginebra pierden terreno

El mercado de ginebras ha experimentado un ligero descenso del 2 por ciento en sus ventas, durante el pasado ejercicio de 1992.

La comercialización alcanzada por este producto se ha situado en torno a los 58,5 millones de litros.

Esta recesión no ha afectado a las marcas de ginebra más consolidadas en el mercado de bebidas espirituosas, tales como Beefeater, Smirnoff y Eristoff, que están experimentado crecimientos anuales cercanos al 15 por ciento.

Participación

Larios, la primera marca en el mercado de ginebras, ha alcanzado un volumen de ventas de 33,6 millones de litros, que representan un incremento de casi el 21 por ciento en relación con los resultados del año anterior.

Larios tiene una cuota de mercado del 55%

La empresa, que recientemente ha anunciado el desacuerdo de fusión con el grupo Osborne, tiene una cuota de mercado del 55 por ciento.

Gordon's le sigue a gran distancia, con un 9,2 por ciento del total del mercado de ginebras.

La participación de Rives-Pitman se sitúa en un 7,3 por ciento, seguida muy de cerca de Beefeater, con un 7 por ciento.

MG, una de las empresas de este sector que ha experimentado un crecimiento más notable, absorbe el 4,6 por ciento de este mercado.

La ginebra es la tercera bebida espirituosa con mayor índice de consumo en nuestro país. El brandy y el whisky ocupan el primero y el segundo lugar.

Si bien el consumo anual de brandy se sitúa en torno a los tres litros por habitante, el consumo de whisky ronda los dos litros y el de ginebra el litro y medio.●

Nuevos productos del mercado

• La compañía de licores Diego Zamora ha lanzado al mercado el nuevo licor de frutas «Melocotón Vodka», dentro de su gama Tilford.

La combinación, absolutamente original, ha sido elaborada con productos de primera calidad, como todos los licores Tilford.

Mientras que los licores afrutados se han configurado como bebidas de gran éxito en el mercado actual, el vodka es la única bebida blanca que presenta altos crecimientos, dentro y fuera de España.

Diego Zamora lanza un nuevo licor de la gama Tilford

«Melocotón Vodka» es *una bebida refrescante* que mezcla un sabor fresco afrutado con un vodka seco y vigoroso.

La presentación de este nuevo producto ha sido muy estudiada, con el objetivo de comunicar al consumidor la imagen de una bebida para consumir fría.

• Bodegas Parxet, acogida a la Denominación de Origen Alella, ha presentado en el mercado su nuevo cava «Parxet Brut Nature» en 375 cl.

«Parxet Brut Nature» presenta un nuevo formato

El propósito de este nuevo formato de media botella es ajustarse más a las diversas necesidades del consumidor que, en algunas ocasiones, la botella de 750 cl. no satisface.

Al igual que el «Brut Nature» de Parxet, este cava ha sido elaborado con las variedades de uva *Macabeo*, *Parellada* y *Pansa Blanca*. Esta última variedad le aporta la personalidad que confiere la zona de producción de Alella. El «Brut Nature» es expedido al mercado sin adición de ningún tipo de licor.●

Si no hay balance seis meses antes, es inviable una ampliación con cargo

El rechazo del registrador a la inscripción de una escritura de ampliación de capital con cargo a reservas porque el balance que se había aprobado no se encontraba cerrado en el período de los seis meses anteriores al acuerdo es correcto, según una reciente resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado.

La resolución destaca que el plazo de seis meses no hace referencia a la fecha de aprobación del balance, sino a la imagen patrimonial que representa en el instante del cierre.

Resolución de la Dirección de Registros y Notariado

Es la propia Norma marco la que estipula respecto de las ampliaciones con cargo a reservas que deberá servir de base a la operación un balance que vincule una fecha incluida dentro de los seis meses previos al acuerdo donde se materializa el incremento de capital.

A tenor de la mencionada resolución, lo trascendente no es la existencia de la partida de reservas en el balance, de forma que sea válido para su ampliación, sino la existencia de un excedente del activo sobre el capital anterior y el pasivo que puede exigirse. Asimismo la resolución entiende que la coyuntura económica de la empresa posterior al cierre del último ejercicio ha podido determinar la eliminación de este excedente, aunque ello no quede perfectamente reflejado en la partida de reservas en la confección del balance final del siguiente ejercicio.●

Los préstamos de tipo menor son retribución en especie

La Dirección General de Tributos considera que la cuantía de los ingresos a cuenta serán calculados aplicando el porcentaje de retención a partir de los rendimientos del trabajo que se satisfagan a ese mismo perceptor, que como mínimo será del 15 por ciento, según revela en la respuesta a una reciente consulta.

Los préstamos con tipos de interés inferiores al legal del dinero son considerados en la ley del Impuesto sobre la Renta del presente ejercicio como retribuciones en especie del trabajo.

En estos supuestos, la valoración se realiza por la diferencia entre el interés pagado y el legal del dinero vigente en igual período por lo que el perceptor se encuentra obligado a integrar en su renta como rendimiento del trabajo la suma de la mencionada valoración, así como el ingreso a cuenta que debe realizar el individuo que figure como empleador.●

Autónomos y Seguridad Social

Los trabajadores adscritos a la Seguridad Social como autónomos no tienen derecho a recibir el subsidio de desempleo en caso de cierre de la empresa o de perder su empleo.

Cualquier trabajador que esté adscrito en la Seguridad Social en régimen de autónomo no cotiza por desempleo y, en consecuencia, no tiene derecho a percibir este subsidio.●

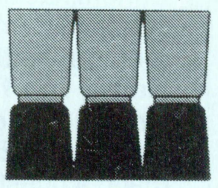
El Impuesto de Sociedades afecta a las empresas inactivas

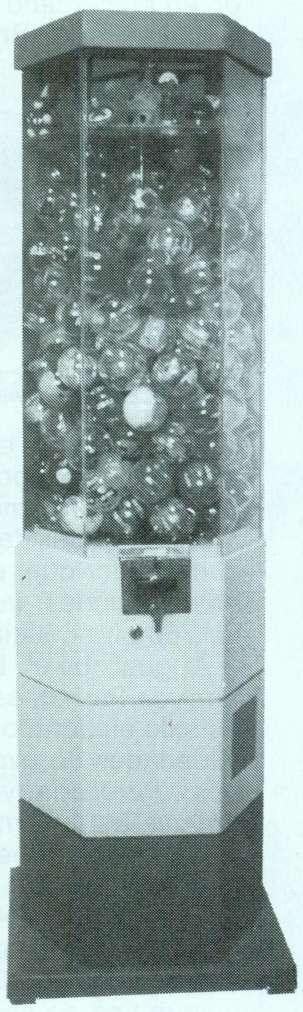
El cese en la actividad no exime que la empresa se encuentre obligada a efectuar los pagos a cuenta en el Impuestos sobre Sociedades, según reconoce una reciente circular de la Dirección General de Tributos del Ministerio de Economía y Hacienda.

La razón expuesta por este órgano de la Administración es que la empresa, a pesar de su cese formal, está capacitada en teoría para seguir obteniendo ingresos, a través de intereses por inversiones financiera temporales en tanto no se produzca la disolución de la compañía, o bien reemprenda su actividad social.

Es decir, la nota de la Dirección General discrimina entre *«cese»* de actividad empresarial y *«liquidación»* de la misma. Durante el período de tiempo que la compañía sea sujeto pasivo del impuesto quedará obligada a realizar pagos a cuenta.●

EXPEMOCAR, S.L.

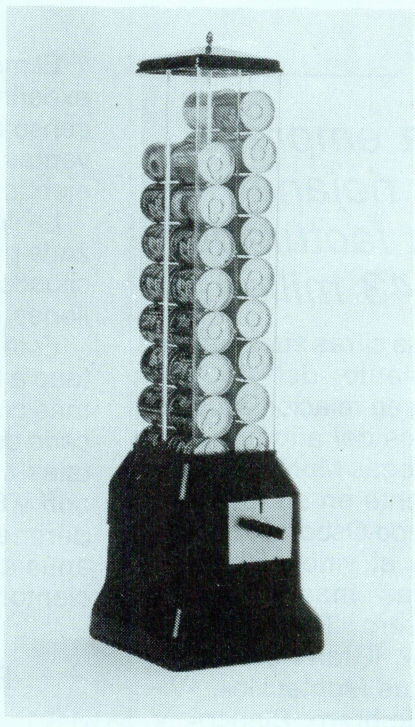




Llevamos 22 años sirviendo a nuestros clientes.
Solicitenos la información que desee.

— Máquinas expendedoras de bolas de regalo y latas de frutos secos.

— Más de 2.000 artículos para introducir en bola.



EXPEMOCAR, S.L.

Nereo II — 29004 Málaga
Tel. (95) 224 39 05
Fax: (95) 224 39 04

La deducción en el IRPF y el «*leasing*»

El régimen de tributación al que se acoja la empresa determina que las cantidades abonadas por «*leasing*» puedan ser consideradas como gasto o no.

En efecto, cuando se trate del régimen de Estimación Directa toda la cuota pagada es considerada un gasto fiscalmente deducible, tanto lo que corresponde a capital como lo que concierne a intereses.

Mientras, si se tributa en Estimación Objetiva por Coeficiente se aclara especialmente que solo serán deducibles los intereses (gastos financieros) y nunca el capital amortizado.

Si se tratara de Estimación Objetiva por Signos, Indices o Módulos no se considerará deducible ningún gasto, de acuerdo con su forma especial de determinar el rendimiento.

El sistema «*leasing*» es un arrendamiento especial con opción de compra por el que un empresario, profesional o sociedad puede disponer de un bien de inversión con posibilidad de adquirirlo mediante el pago de un «*valor residual*» pactado en el contrato.

Las cantidades dependen del régimen tributario

Desde un punto de vista contable no es deducible toda la cuota pagada si se considera el importe pagado como deducible, aunque debe cargarse a efectos del Impuesto de Sociedades.

Una pormenorizada explicación de cómo computar a efectos contables las deducciones en el IRPF y en Sociedades las cuotas pagadas por «*leasing*» para empresarios es recogido en el Real Decreto 1643/1990.●

Las deudas fiscales siempre prescriben a los cinco años

Las deudas tributarias prescriben aunque el Tribunal Económico Administrativo las haya suspendido como consecuencia directa del recurso planteado por algún contribuyente, siempre y cuando el tribunal paralice las actuaciones durante más de cinco años, según establece una reciente sentencia emitida por la Sala de lo Contencioso del Tribunal Superior de Justicia de Madrid.

Este fallo rompe con la tesis defendida originalmente por el Tribunal Central de Hacienda, en tanto considera que no se sostiene que la suspensión del acto impugnado por el contribuyente impida que transcurra el plazo de prescripción de cinco años.

A tenor de la mencionada sentencia, las deudas fiscales prescriben a los cinco años, aunque los tribunales de Hacienda las hayan suspendido temporalmente. La única condición que se establece es que los tribunales paralicen el procedimiento durante más de cinco años tras el recurso del contribuyente.

Los impresos deben incluir los plazos para recurrir

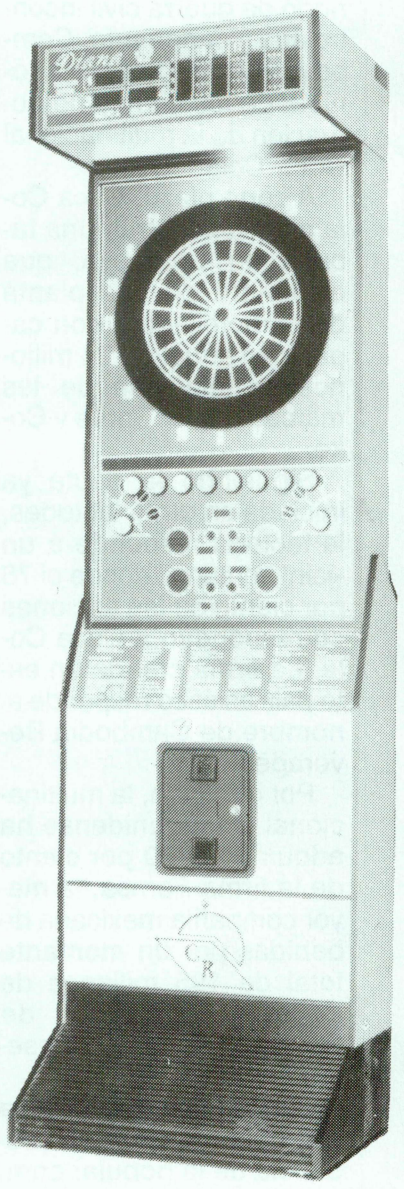
Los impresos de las declaraciones tributarias deben indicar con claridad el plazo que disponen los contribuyentes para recurrir su liquidación, según reciente sentencia del Tribunal Supremo. Caso que no figure, ninguna Administración estará capacitada para obrar imperativamente.

La Administración queda responsabilizada de ejecutar un acto administrativo donde se confirme o rechace la liquidación en los supuestos de liquidación tributaria. En caso contrario, el contribuyente se encuentra obligado a satisfacer unos plazos concretos para exigir a la Administración que se pronuncie al respecto. Este es uno de los principales argumentos, según el Supremo, que exige la mención de los plazos en los documentos autoliquidatorios.

El fallo del Supremo estima como óptimo el dictamen que en su día emitiera el Tribunal Superior de Justicia de Castilla-La Mancha.●

El cobro de la deuda no impide la prescripción del acto

Entre los argumentos utilizados por el Tribunal Superior se recuerda que, aunque la deuda se hubiere cobrado, en este caso concreto prevalece la prescripción del acto. De ahí que prime el derecho a la devolución de lo pagado en su día a Hacienda por infracción. ●



Diana GR

G.R., S.A.
M. de JUEGOS Y RECREO

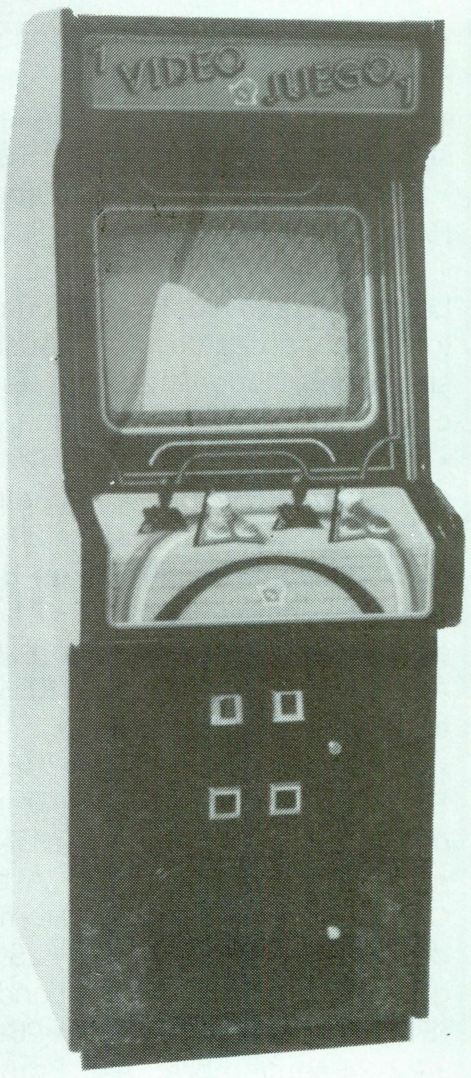
Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR
COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO, DISPAROS, HABILIDAD, DIANA

- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64
COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid
FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)



Video Juego 2

El GREF reconoce la necesidad de profundizar en cuestiones fiscales

Los Doce observan con especial preocupación el que se considera *«inminente fallo»* del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en Luxemburgo al recurso planteado sobre la venta transfronteriza de boletos de la Kassenloterie alemana en el Reino Unido, según se puso de manifiesto en la reciente reunión que el GREF (Gaming Regulators European Forum) celebró a finales del pasado mes de abril en Atenas.

En efecto, el fallo puede inclinar la balanza del lado de quienes apuestan por la aprobación de una directiva, en franca oposición al criterio que a finales de 1992 expuso el Consejo Europeo de Jefes de Estado y de Gobierno reunido en la localidad escocesa Edimburgo, que se pronunció por que el sector del Juego no precisaba ninguna intervención legislativa que pudiera emanar del mercado único.

El criterio que en este sentido expuso la Administración española, representada en la persona del director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, reitera el convencimiento por asegurar esta materia entre las directrices de orden público.

Casinos y «903»

El blanqueo de capitales a través del juego (que el Parlamento español consideró factor de riesgo en las conclusiones del pasado diciembre) y la inclusión de aparatos electrónicos, tales como barajas y tarjetas de crédito en casinos constituyó otro de los argumentos de la reunión.

Las delegaciones asistentes, informadas sobre las «líneas calientes»

Sin embargo, Cruz De Castro, tuvo la oportunidad de ilustrar ampliamente a sus colegas acerca de los nuevos juegos o fórmulas de esparcimiento que meses atrás causaron furor entre la población española: las líneas *«903»*. En efecto, el GREF analizó la utilización de nuevas técnicas en nuevos juegos, entre los cuales pueden considerarse las célebres *«líneas calientes»* agravadas aún más por la opción de comunicación transfronteriza.

Cruz De Castro asistió representando a la Administración española

La *«ludopatía»* recuperó protagonismo nuevamente a nivel administrativo orientado desde la perspectiva de un mayor rigor en el control de acceso a establecimientos donde puedan haber aparatos de juego, la restricción de la publicidad y la proliferación del juego, a través de concursos televisivos.

También el factor tributario mereció un amplio análisis en el seno del GREF. La práctica que algunos países miembros han adoptado de retener una cantidad porcentual del premio obtenido en un casino recibe opiniones contrapuestas. De ahí que fuera analizada por los distintos países representados una posible alternativa, aunque no se llegara a un acuerdo definitivo a este respecto.

Este europeo

La reunión de Atenas contó con la presencia como observadores de algunos responsables políticos de países del Este de Europa, como Hungría, Chequia y Eslovaquia a la búsqueda de un asesoramiento sobre la óptima legislación con vistas a un futuro inmediato en la regulación del conjunto de actividades de Juego.

Los representantes del Este destacaron la escasa seriedad y poca solvencia de la mayoría de empresarios occidentales que han aprovechado la *«puerta»* del Este para abrir nuevos negocios.

Precisamente los miembros del GREF, mayoritariamente pertenecientes a la Comunidad Europea, estudian la posibilidad de aceptar la adhesión de alguno de estos países del Este.

El GREF se constituye en un grupo no oficial de representantes de las Administraciones responsables en materia de Juego de los países miembros de la Comunidad Europea (CE) creado en 1989 con el fin de ser un foro de intercambio de opiniones sobre la evolución de esta materia en el conjunto de Europa. De ahí que sus deliberaciones no sean vinculantes, ni se traslade informe a las instituciones comunitarias.

Munich ha sido la sede elegida de la próxima convención del GREF, que tendrá lugar en el curso de 1994.●

EL SECTOR EN FERIAS

- 21-23 mayo: Campeonato Mundial del Pin Ball en Milwaukee, Wisconsin (EE.UU).
- 26-29 mayo: WINE JAPAN, en Tokio.
- 21-22 julio: Exposición Latinoamericana del automático y aparatos musicales, en Ciudad México (México).
- 22-24 julio: I Exposición Internacional de Máquinas Recreativas, en Sao Paulo (Brasil).
- 18-21 agosto: Exposición y Congreso AMOAQ, en Brisbane (Australia).
- 26-28 agosto: JAMMA SHOW, en Tokyo. (Japón).
- 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).
- 22-24 septiembre: AMUSEXPO, en París (Francia).
- 28-30 septiembre: Exposición del Recreativo en el Este de Europa (EELEX), en San Petersburgo (Rusia).
- 30 septiembre-2 octubre: AMOAQ International, en Queensland (Australia).
- 5- 7 octubre: International Leisure Industry Week, en Briminghan (Gran Bretaña),.
- 20-22 octubre: SADA, en Barcelona.
- 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
- 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
- 17-20 noviembre: IAAPA, en Los Angeles, California, (EE.UU.).
- 25-27 enero: ATEI, en Londres. (Gran Bretaña).
- 26-29 enero: IMA, en Frankfurt. (Alemania).
- 2- 3 marzo: AOU Show, en Tokio. (Japón).

Gran Bretaña

Economía eleva la tasa un 20 % más

Tampoco el automático del Reino Unido queda exento de la generalizada presión fiscal que padecen sus homónimas del continente. En efecto, la tasa que deben abonar las empresas operadoras por las máquinas recreativas con premio ha experimentado un incremento del 20 por ciento, según reza en los presupuestos del Estado del presente ejercicio y que dio a conocer el ministro de Economía británico, Norman Lamont.

La tasa que grava la licencia para la explotación de la máquina experimenta, de esta manera, su primer incremento desde el año 1987.

Fuentes sectoriales británicas han recibido con preocupación la decisión de Economía y Hacienda, pues coincide con un período de cierto auge en los indicadores de la inflación. De ahí que algunos ya hablen que el incremento real será del 40 por ciento.

El aumento es el primero desde 1987

Sin embargo, esta medida no afecta a aquellas máquinas aptas para el juego con cinco libras ubicadas en salones recreativos.

Como se ve, el automático británico se encuentra implicado en plena recesión.●

Coca Cola retorna a Camboya

Diecisiete años después del embargo económico de Estados Unidos a Vietnam y transcurrido el período de guerra civil incontrolada y sangriento, Camboya vuelve a ser protagonista de los planes de actuación de la multinacional Coca Cola.

A corto plazo, Coca Cola piensa construir una fábrica en Camboya, que dispondrá de una planta de embotelladora con capacidad anual de 24 millones de envases de las marcas Fanta, Sprite y Coke.

Siguiendo la pauta ya iniciada en otras latitudes, la factoría responde a un «joint venture», donde el 75 por ciento de las acciones corresponden a Coca Cola. La firma creada en este país asiático responde al nombre de Cambodia Beverage.

Por otro lado, la multinacional estadounidense ha adquirido el 30 por ciento de la firma Femsa, la mayor compañía mexicana de bebidas por un montante total de 195 millones de dólares, alrededor de 22.400 millones de pesetas.

La adquisición de esta compañía consolida la presencia de la popular compañía en el área centroamericana. ●

Bolsa de trabajo

Ofertas

Fabricante de futbolínes nacional ofrece distribuidores para varias provincias, varios modelos. Interesados llamar al Telf. (968) 86.16.95. Santomera (Murcia). Sr. Javier.

Demandas

Se buscan distribuidores para consolas adaptadas a máquinas de tipo A. Buena rentabilidad. Información Telf. (96) 667.27.11 / 667.28.92

Comercial en Barcelona necesita técnico con experiencia en reparación de placas y máquinas «A» y «B». Interesados llamar (93) 408.14.77. Srta. Teresa.

Sistemas V2010, necesita distribuidores en exclusiva en toda España para adaptadores de cónsolas en máquinas recreativas, máxima rentabilidad, mínima inversión. Telf. (96) 546.15.03 y (96) 583.36.77

Necesitamos técnico con experiencia en montaje de máquinas recreativas y monederos para la zona industrial de Valdemoro. Madrid. Telf. (91) 505.33.11 de 10 a 14 h.

Necesitamos un técnico con ganas de trabajar para montaje de máquinas recreativas y monederos para la zona de Valdemoro (Madrid). Importante que no tenga menos de 40 años y que sea muy responsable. Contactar por teléfono (91) 505.33.11 o personalmente en Ctra. Villaverde a Vallecas, 17, bajo.

Compra/ Venta

Vendo 12 canastas de basket instaladas o sin instalar. Telf. (987) 24.39.21.

Vendo video cabina especial para salón modelo Galaxy Force II. Guía para Catalunya. Precio 450.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo máquinas tipo A colocadas. Telf. (91) 785.82.45. Llamar tardes.

Me urge comprar máquina de tabaco bien conservada a buen precio. Telf. (972) 67.13.61.

Vendo y compro placas de ocasión. Sr. Angel. Telf. (952) 44.77.37.

Se venden dianas con criquet desde 90.000 ptas. y Cuatro en Raya de PICMATIC por 125.000 ptas. Telf. (987) 21.30.88

¡Operador! Sácale rendimiento a las placas. Intercambio compro, vendo placas usadas. Telf. (96) 583.36.77.

Compro dianas Pub Time-2, Scorpions y English Mark Darts. Toda España. Nos desplazamos. Preguntar por Sr. López. Telf. (93) 448.19.11. Barcelona.

Compro dianas Part-Time 2 y Scorpio. Principalmente zona Sur de Andalucia. Sr. Angel. Telf. (952) 24.25.82.

Se compran pinballs de segunda mano. Telf. (908) 71.99.99. Telf. (91) 763.36.90.

Vendo seis mesas de aire parlantes marca INOR. Telf. (948) 81.25.13

Vendo taxímetros de billar y ping-pong en perfecto estado seminuevos y baratos. Telf. 449.98.72 de 10 a 13 h.

Se vende billar americano SuperLeague. Pequeño. 100.000 precio. Telf. (957) 47.07.72.

Compraría máquina de dardos en buen estado y un billar. Telf. (972) 22.60.15.

Compraría máquina pinball. A ser posible, QUIJOTE, de Juegos Populares; ODISEA, de Peyper; MOON LIGHT, de Inder o similares. Telf. (926) 55.01.96.

Vendo 20 expendedoras de frutos secos modelo OPER COIN, instaladas en pubs y bares en la zona Sur de Madrid. Buena rentabilidad. Precio: 1.500.000 ptas. Telf. (91) 647.04.08.

Compro, vendo, cambio, placas de video juego. Llamar Telf. (968) 81.10.91.

Compro placas antiguas de: Pitfall II, I'm Sorry, Teddy Boy Blues, My Hero, Wonder Boy I. Llamar al Telf. (968) 81.10.91.

Se vende billar americano. Buen estado. Precio excelente. Llamar a partir 20 h. Sr. Paco. Telf. (96) 178.22.69.

Se venden máquinas recreativas varios modelos y utilidades, y componentes electrónicos de todo tipo a muy buen precio. Líquido todo. Telf. (91) 565.33.11.

Compraría dianas con cricket a ser posible sin pantalla. Scorpion o similares. Telf. (958) 20.42.68.

Vendo máquina modelo «La Bola de la Verdad». Precio 130.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

Locales

Se traspasa salón piezas tipo B con 5 máquinas B, 18 A y tres billares. En Madrid, Blasco de Garay, 15. Telf. (91) 544.14.50. Sr. Manuel

Oferta: aportaría: nave industrial 200 m2 + oficina en Villalba (Madrid) y nave industrial 150 m2 en Avila para negocio almacén-distribución. Interesados Apartado 36. Avila. Telf. (918) 22.85.53.

Oferta: nave de 800 m2 (Avila), comercial 150 m2 (Avila), nave 200 m2 (Villalba-Madrid). Cedo en aportación o alquiler. Cualquier negocio. Telf. (915) 22.85.53.

Se traspasa salón recreativo máquinas tipo A. En Valencia Ciudad. Muy céntrico. Alquiler 60.000. Telf. (96) 349.32.78.

OCASION. Se traspasa salón recreativo funcionando, zona de colegios, céntrico, 200 m2, por no poder atender. Facilidades. Telf. (96) 349.32.78.

OPORTUNIDAD. Traspaso salón recreativo. Gran rentabilidad. En funcionamiento. 150 m2. Zona Monteclivete. Alquiler 120.000 ptas./mensuales. Telf. (96) 380.70.15.

Vendo salón recreativo en Gerona, zona centro. Inmejorable situación. Telf. (972) 23.63.29.

Atención fabricantes y comerciantes. Se ofrece local comercial en Menorca; beneficios 50%. Telf. (93) 783.36.32.

Oportunidad

Si tienes algun aparato relativo con el sector del recreativo para vender, o te interesa comprar cualquier aparato del sector llámamos, tenemos tu comprador o vendedor. Telf. (96) 546.15.03.

Espía telefónico: Graba las conversaciones desde su teléfono automáticamente, incluso en su ausencia. 11.000 ptas. completo. Contestador 12.000 ptas. Telf. (91) 542.36.24.

Se compran campos de uralita para futbolín. 15.000 ptas./unidad. Preguntar por Sr. Félix. Telf. (977) 70.54.60.

Ofertas

Tragaperras antiguas varios modelos y material. Sr. Juanma. Telf. (93) 665.56.55.

Vendo máquinas de video modelos EVERY GAME a 55.000 ptas o cin placa a 65.000 ptas. (mínimo dos máquinas). Telf. (91) 696.16.02.

Máquinas recreativas y de habilidad antiguas, anteriores al año 1960. Telf. (93) 665.56.55. Juan Manuel.

Vendo lote de 8 billares boca grande sin tapizar a 350.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

Coches dobles. Final Lap 2, muy rentables (serie limitada); 8 meses de uso 950.000 ptas. No incluye instalación ni transporte. Jesús (91) 643.42.62 / 611.24.68

Vendo 2 máquinas de Mini Golf marca Inor. Precio unidad, 300.000; Precio lote 2 unidades, 500.000 ptas. Telf. (972) 77.02.54.

Vendo placas 2a. mano por 15.000 ptas. Wonder Planeta, Futbol 86, Armend F 4078, Xaint Sefena, Legendario Win, Skiworn, Ganster 1, Asso, Trosan, Terra Force, Kiki Double, Terra Cresta. Telf. (96) 546.15.03.

Se alquilan placas video juego tipo «A»; más de 450 títulos diferentes; alquiler diario a 166 ptas. y 175 ptas.; muy interesante. Telf. (96) 546.15.03.

Vendo placas 2a. mano por 10.000 ptas.: Comecoco, La Rana, Moncresta, Kid, 30 E, Karate, Popeye, Break, Comando, Legión, La Rebelión, Gun Smonke, City Conection, Grob, Exercir, Kunfu Master. Telf. (96) 546.15.03.

Vendo placas: Turtles (25); Dinar Blaster (35); Spiderman (35); Splash (45); Karate Blazer (35). A partir 20 h. Sr. Paco. Telf. (96) 178.22.69.

Se venden placas de segunda mano por 35.000 ptas. Tiw Cobra, Yrarry 3, Shadow Warriors, Asuka Asuka, Toky Spy, Golden Axe, Pow, Fórmula I, Pang, Mustag, Super Voley Ball I, Aliantor. Telf. (96) 546.15.03.

Se venden placas de segunda mano 49.000. Final Cran, Rambo 3, Hard Head 2, Cabal 2, Gomora, Gals Panic, Bouan Ball, Thunder Light, Tetris mosaico, Caza fantasmas. Telf. (96) 546.15.03.

Vendo copiadora compatible con Mega Drive y Super Nintendo. Novedad Mundial copia y reproduce todos los juegos. Nueva con garantía. Precio: 39.900 ptas. Telf. (972) 67.13.61.

Se venden 15 Video-Sonic. Perfecto estado. Buen precio. 20 pulgadas. Telf. (987) 24.65.44.

Placas: Warrior of Fate 50 Varth 45, Thunder Zone 45, Ninja Kids 40, New Zeland, Story 30, Funky Jet 25, Pitafaly 30, Jumping 25, y otras de ocasión. Pacland. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

Varios

Interesa comprar empresa operadora en ámbito catalán con máquinas o sin máquinas. Sr. Sánchez. Telf. (93) 841.25.77.

Reparación máquinas recreativas A y B por avisos o mantenimiento. Zona Madrid y periferia. Sr. González. Telf. (91) 699.47.08.

Instalación, mantenimiento y reparación: alarmas CCTV, interior y exterior; detección de incendios; sistemas vía radio; conexión con central receptora de alarmas. Seguribaix. Telf. (91) 637.16.92.

Por liquidación se venden cámaras de video nuevas con garantía Sony TR-75. Precio 119.000 ptas. Aprovecha esta última ocasión. Telf. (972) 67.13.61.

Compro explotaciones de tipo «A» o «B» en las provincias de Murcia, Alicante, Albacete, Almería, Granada y Cuenca. Telf. (968) 25.01.50. Telf. (908) 76.37.94.

Vendo casa de 3 plantas en Torroella de Montgrí a 4 kms. de l'Estartit (Girona); tejado nuevo, fachada de piedra con arcos; 180 m2 por planta + 25 m2 de patio. Telf. (972) 75.78.82.

Se vende material para parques: barcas, bateria, tren eléctrico 60 m de vía. Telf. (972) 77.02.54

Para publicar su anuncio:

Por teléfono:	(93) 318 58 15
Por fax:	(93) 302 29 54
Por correo:	ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción)	Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....
DIRECCION .....
LOCALIDAD .....
TEL ( ) .....
FAX ( ) .....
N.I.F. .....
Profesión .....
Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

Ranking del cuatrimestre

Continúan NEVADA y DADO DE ORO a la cabeza del ranking nacional de máquinas de tipo «B». La diferencia es mínima. NEVADA ya es líder en doce Comunidades Autónomas, mientras que la regularidad de DADO DE ORO se manifiesta en cuatro primeros lugares, pero, atención, siete segundos puestos. SUPER MINIFRUITS es el modelo que mayor proyección ha evidenciado en el curso de la presente quincena, si bien MINI FRUITS y MINI GUAY continúan evidenciando su elevado poder de recaudación. Otro modelo que denota una rentabilidad envidiable es GOLDEN CARD.

En el capítulo de «pin-balls» todo apunta a una modernización del mercado. La incombustible TERMINATOR comienza a tener herederos, algunos con simbología de clara orientación cinematográfica, como FAMILY ADAMS, que ya ocupa el primer lugar en varias de las Comunidades Autónomas. INDER sigue siendo santo y seña en este segmento ahora con el modelo METAL MAN, aunque otros modelos de la saga como ATLETA, CORSARIO y 250 C.C. siguen siendo una garantía en operadoras que continúan depositando su confianza en estas máquinas de tipo «A». Sin embargo, STAR WARS se ha constituido en el modelo más en alza del conjunto de «pin-balls».

La presente página sirve para ilustrar cuál ha sido la evolución de las diferentes máquinas en el curso de los primeros cuatro meses del presente año. La situación no revela grandes novedades con TERMINATOR, NEVADA y STREET FIGHTER como sobresalientes *«número 1»* en sus respectivas tipologías. En próximas ediciones de «ER» realizaremos un estudio comparativo entre las máquinas más recaudadoras del año anterior en confrontación con la del ejercicio presente.

El juego de NEVADA cosecha los éxitos previstos por sus creadores

«MAQUINAS B»

(Primera quincena enero 1993 — Segunda quincena abril 1993)

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro» ..... FRANCO
4. «Baby Fórmula» ..... FRANCO
   «Pyramide» ..... SEGA-SONIC
5. «Super Minifruits» ..... UNIDESA

«PIN-BALL»

(Primera quincena enero 1993 - Primera quincena abril 1993)

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Corsario» ..... INDER
6. «Get Away» ..... UNIDESA

«VIDEOJUEGOS»

(Segunda quincena enero 1993 — Segunda quincena abril 1993)

1. «Street Fighter»
2. «Tetris»
3. «Undercover Cop II»
   «Mortal Kombat»
4. «Sunset Riders»
5. «Street Fighter»

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Nevada» ..... UNIDESA
2. «Dado de Oro» ..... FRANCO
3. «Golden Card» ..... SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits» ..... UNIDESA
5. «Pyramide» ..... SEGA-SONIC
6. «Baby Fórmula» ..... FRANCO

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Corsario» ..... INDER
   «Metal Man» ..... INDER
5. «Star Wars» ..... BALLY

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

UNIDESA®

UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

RANKING "B"

Andalucía

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Posiciones estables. Buenas recaudaciones de SUPER MINIFRUITS en la provincia de Málaga.

Aragón

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Progresión de DADO DE ORO. Buenas recaudaciones de SUPER MINIFRUITS.

Asturias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «*Super Minifruits*».....UNIDESA
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: PYRAMIDE y SONIC JOKER alternan el quinto puesto, reflejando la regularidad de estos dos modelos.

Baleares

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Regularidad de BABY FORMULA, que le devuelve el quinto lugar.

Canarias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Casino Royal».....UNIDESA
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: NEVADA se consolida el liderazgo en esta Comunidad Autónoma.

Cantabria

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: Ascenso en las recaudaciones de SUPER MINIFRUITS. Buenas recaudaciones de DADO DE ORO en Santander.

Castilla-La Mancha

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Líder recaudatorio sólido de NEVADA.

Castilla-León

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Mini Fruits».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA y SUPER MINIFRUITS
Comentario: Asume el liderazgo este modelo de UNIDESA, mientras la gama «Fruits» parece ocupar el espacio que corresponde a la segunda máquina.

Catalunya

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: La quincena no reporta cambio alguno en esta Comunidad. Posiciones estabilizadas.

Euzkadi

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Lo último de R.F. sigue siendo la alternativa en esta Comunidad.

Extremadura

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: La nota destacada en la quincena corresponde a la última «mini» de UNIDESA.

Galicia

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Nevada».....UNIDESA
5. «Pyramide».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: DADO DE ORO consolida el liderato, aunque NEVADA sobresale en esta quincena.

La Rioja

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Casino Royal».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Estabilidad recaudatoria en esta Comunidad uniprovincial donde NEVADA preserva la mejor posición.

Madrid

1. «Dado de Oro».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Golden Card».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: SUPER MINIFRUITS
Comentario: El ascenso de lo último de UNIDESA halla réplica en MINI FRUITS.

Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Super Minifruits».....UNIDESA
4. «Golden Card».....SEGA-SONIC
5. «Safarím».....INDER

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Paso adelante de SUPER MINIFRUITS. Optimas recaudaciones para MINI GUAY.

Navarra

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Dado de Oro».....UNIDESA
3. «Nevada».....FRANCO
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO y NEVADA
Comentario: Ambos modelos revelan un nivel muy parejo, si bien GOLDEN CARD continúa la primera.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Super Minifruits».....UNIDESA
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: La estabilidad se configura como aspecto destacado en esta Comunidad.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Super Mario Bros» ..... VIFICO
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: SUPER MARIO BROS
Comentario: Prosigue el ascenso de SUPER MARIO BROS en el parque escaso de Andalucía. Buenas recaudacionies de FAMILY ADAMS.

Aragón

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Dominio de los modelos de INDER, aunque TERMINATOR sigue ostentando el liderazgo.

Asturias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... BALLY

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Buenas recaudaciones de CREATURE de BALLY.

Baleares

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: FAMILY ADAMS, nuevo líder por vez primera. Sólida incorporación de STAR WARS y buenas recaudaciones de FISH TALES.

Canarias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Get Away» ..... UNIDESA
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «Fish Tales» ..... UNIDESA

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: STAR WARS y FISH TALES, los pinballs punteros a corto plazo.

Cantabria

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Terminator» ..... UNIDESA
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: FAMILY ADAMS, nuevo líder.

Castilla-La Mancha

1. «Atleta» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Posiciones estables. CORSARIO mantiene recaudaciones estables.

Castilla-León

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Star Wars» ..... BALLY
3. «Corsario» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: El modelo de BALLY continúa siendo el «pin-ball» más significativo.

Catalunya

1. «Family Adams» ..... BALLY
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «Terminator» ..... UNIDESA

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: También STAR WARS sobresale en esta Comunidad. Optimas recaudaciones de METAL MAN.

Euzkadi

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Metal Man» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Prosigue la ascensión de METAL MAN. Apenas renovación en esta Comunidad.

Extremadura

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «Corsario» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Lo novedoso triunfa. STAR WARS «tira» con fuerza.

Galicia

1. «Metal Man» ..... INDER
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Liderazgo para METAL MAN. Ascenso de FAMILY ADAMS.

La Rioja

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Family Adams» ..... BALLY
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Star Wars» ..... BALLY
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: STAR WARS, protagonista principal del mes. Buenas recaudaciones de FISH TALES.

Madrid

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Super Mario Bros.» ..... VIFICO

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Conglomerado de modelos en esta Comunidad. STAR WARS, en clara progresión.

Murcia

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Star Wars» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Fish Tales» ..... UNIDESA

Máquina en alza: STAR WARS
Comentario: Gana enteros STAR WARS, aunque FISH TALES recoge el protagonismo con su inclusión en el «ranking».

Navarra

1. «Corsario» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Consolida su progresión METAL MAN, mientras CORSARIO ya es líder.

Comunidad Valenciana

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... BALLY

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Ascenso de METAL MAN gracias a su regularidad recaudadora. Introducción de STAR WARS.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

BRAM STOKER'S

Dracula™

¡UN JUEGO EN EL QUE REALMENTE PUEDES CLAVAR TUS DIENTES!

Williams®
Williams Electronics Games, Inc.

" BRAM STOKER'S DRACULA"
Es marca registrada de Columbia Pictures Industries Inc.
Reservados todos los derechos
Williams Electronics Games, Inc.
© 1993

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

UNIDESA®
CIRSA
UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93 / 785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93 / 783 03 25